المخبر الإقتصادي

تيم هارفورد

OVER ONE MILLION COPIES SOLD



'Required reading . . . it brings the power of economics to life'
STEVEN D. LEVITT, *AUTHOR OF FREAKONOMICS*

لماذا الأغنياء
أغنياء، والفقراء فقراء؟
و
لماذا لا يمكنك شراء
سيارة مستعملة بحالة جيدة؟

المخبر الاقتصادي

لماذا الأغنياء أغنياء والفقراء فقراء؟
ولماذا لا يمكنك شراء سيارة مستعملة بحالة جيدة؟

تأليف: تيم هارفورد

ترجمة: زينب حسن البشّاري
مراجعة: مجدي عبد الواحد عنبة





The Undercover Economist

Tim Harford

المخبر الاقتصادي

تيم هارفورد

الطبعة الأولى ٢٠٠٨
ISBN 978 977 6263 10 9

كلمة
إن هيئة أبو ظبي للثقافة والتراث (كلمة) غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما تعبّر آراء الكتاب عن مؤلفها
ص.ب. ٢٣٨٠ أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٦٣١٤٤٦٨ ٢ ٩٧١+ **فاكس:** ٦٣١٤٤٦٢ ٢ ٩٧١+
الموقع على شبكة الإنترنت: www.kalima.ae
البريد الإليكتروني: info@kalima.ae

كلمات عربية للترجمة والنشر
٤٣ شارع ابن قتيبة، حي الزهور، مدينة نصر، القاهرة ١١٤٧١
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٢٧٢٧٤٣١ ٢٠٢+ **فاكس:** ٢٢٧٠٦٣٥١ ٢٠٢+
البريد الإليكتروني: kalematarabia@kalematarabia.com
الموقع الإليكتروني: http://www.kalematarabia.com

هارفورد، تيم
المخبر الاقتصادي / تيم هارفورد . - القاهرة : كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠٠٨
٢٧٢ص، ١٦,٥×٢٤سم
تدمك: ٩ ١٠ ٦٢٦٣ ٩٧٧ ٩٧٨
1- الاقتصاد
أ- العنوان
٣٣٠

المحتويات

مقدمة	١١
١- من يدفع ثمن قهوتك؟	١٥
٢- ما لا تريد منك المتاجر الكبيرة أن تعرفه	٤١
٣- الأسواق المثالية و«عالم الصدق»	٧١
٤- الزحام المروري عبر المدن	٨٩
٥- القصة الخفية	١١٩
٦- الجنون العقلاني	١٤٥
٧- رجال عرفوا قيمة العدم	١٦٣
٨- سر فقر الدول الفقيرة	١٨٣
٩- جعة، وبطاطس مقلية، وعولمة	٢٠٥
١٠- كيف أصبحت الصين غنية	٢٣٣
الهوامش	٢٥٥

شكر وتقدير

عرفني بيتر سينكلير بعلم الاقتصاد، كما ساعدني طوال الوقت كل من توني كوراكيس، وسيمون كوان، وستان فيشر، وبوب جارهارت، وبول كليمبرر، وبريندان ماكلروي، وإلينور أوستروم، وهاين شين، وبيل سجوستروم، وآخرون كثيرون، وإنني لأدين بالعرفان لكل منهم.

وفي شركة شل، بينما كنت أكتب أول مسودة للكتاب؛ منحني جيد دافيس فرصة للعمل لبعض الوقت، وشعرت بالسعادة وبالامتنان لدعمه لي. كما كان زملاء آخرون في شل مصدر إلهام لي، ولاسيما بيتي سو فلاورز، وأنوبام كانا، وتشوكونج، ومايكل كلاين، ودوج ماكا، وجون روبينسون.

وفي جريدة فاينانشيال تايمز، حصلت على الفرص من كل من بيليتا كلارك، وأندي دافيس، وكريس جيلز، وأندرو جوارز، وجون كاي، وجون ويلمان، ومارتن وولف؛ الذين تأكدوا فيما بعد أني لم أضيعها.

وفي البنك الدولي، كان كل من مايكل كلاين، وسوزان سميث زميلين رائعين، وكان كل يوم معهما بمنزلة الخبرة التي تثري ثقافتي.

تحول هذا الكتاب إلى الأفضل بملاحظات كل من دافيد بودانيس، وفيلسيتي برايان، وبيني دابلين، ومور فلانيري، وجوري جابريال، ومارك هينستريدج، وديانا جاكسون، وأوليفر جونسون، وجون كاي، وتشو كونج، وبول كليمبرر، وسيتيفن ماجرورتي، ودوج ماكاي، وفران مونكس، وديف موريس، ورافييل راميريز، وجيليان رايلي، وجون روبينسون، وتيم سافين، ومارتين وولف، وأندرو رايت.

كانت سالي هولوواي — وكيلة أعمالي — رائعة. وأثار إعجابي كل من تيم بارليت، وكيت هاميل بمطبعة جامعة أكسفورد بدقتهما ونفاذ بصيرتهما، فقد كنت موفور الحظ للعمل معهما.

وحصلت على دعم معنوي على قدر عظيم من الأهمية من ديانا جاكسون، وزوجتي فران مونكس، و«عمي» ديف موريس، وجيليان رايلي. وقبل كل شيء، لا بد لي من شكر أندرو رايت، العبقري الذي لولاه لما انتهيت أبدًا من الكتاب، ودافيد بودانيس — مصدر الإلهام — الذي لولاه لما بدأت فيه أبدًا.

مقدمة

كنت أود أن أشكرك على شرائك هذا الكتاب، ولكن لو كان فيك بعض من خصالي لما كنت اشتريته أبدًا. ومع ذلك فإنك حملته إلى مقهى المكتبة وأخذت تتصفحه وأنت ترتشف الكابوتشينو في الوقت الذي تقرر فيه ما إذا كان يستحق المال الذي ستدفعه فيه أم لا.

يخبرك هذا الكتاب عن الكيفية التي يرى بها خبراء الاقتصاد العالم. وفي حقيقة الأمر ربما يجلس أحدهم بجوارك الآن وأنت لا تعي وجوده، فالشخص العادي حينما ينظر إلى خبير اقتصادي لا يرى فيه شيئًا يخالف المألوف. أما في عيون خبراء الاقتصاد فيبدو الأشخاص العاديون وفيهم شيء يخالف المألوف. فماذا يرى خبير الاقتصاد؟ فإذا كان السؤال يعنيك، تُرى ماذا ستكون إذن إجابته عليه؟ ولماذا «يجب» أن يعنيك هذا السؤال؟

قد تظن أنك تستمتع بفنجان الكابوتشينو المغطى بالرغوة، ولكن خبير الاقتصاد يراك أنت والكابوتشينو كلاعبيْن في لعبة دقيقة ومعقدة ذات إشارات ومفاوضات وصراعات قوة ومعارك تعتمد على الدهاء لا العنف. ويحصل الفائزون في هذه اللعبة على جوائز ضخمة: فبعض من شاركوا في الجهد لكي تحصل على كوب القهوة الذي تحتسيه الآن يحصلون على كثير من الأموال، في حين يحصل بعضهم على أموال قليلة. أما البعض الآخر، فيتطلع للحصول على المال الذي تحمله في جيبك الآن. يستطيع مخبرنا الاقتصادي أن يخبرك من سيحصل على ماذا، وكيف، ولماذا. أتمنى بعدما تنتهي من قراءة هذا الكتاب أن تتمكن من رؤية الأشياء بنفس عين خبير الاقتصاد. ولكن من فضلك اشتر الكتاب أولًا قبل أن يطردك صاحب المتجر.

وفي حقيقة الأمر فإن خبير الاقتصاد يرى أن قهوتك من المسائل المُحيرة والمثيرة للفضول وذلك لسبب آخر، فهو لا يعرف كيفية صناعة الكابوتشينو، ويعرف أيضًا أن لا أحد يعرف. ففي النهاية من يحق له أن يفخر بأنه هو الذي زرع البن، وقطف ثمرته، وحمصه، وخلطه ببعض التوابل والحبوب الأخرى لإكسابه نكهة مستحبة، وربى الأبقار

وحلبها، وسبك الصلب، وشكل اللدائن، وجمعها ليصنع آلة تحضير القهوة. وفي النهاية، يشكل الخزف ليصنع كوبًا جميل الشكل؟ ففنجان الكابوتشينو الذي تحتسيه يعكس نتاج نظام ذا تعقيد مذهل. فلا يوجد شخص بمفرده في هذا العالم يستطيع القيام بكل ما تتطلبه عملية إعداد كوب الكابوتشينو.

أما خبير الاقتصاد، فيعرف أن الكابوتشينو هو نتاج جهد مذهل لفريق عمل. ليس هذا فحسب بل لا يوجد من يترأس هذا الفريق. يذكرنا أستاذ الاقتصاد بول سيبرايت Paul Seabright بالتساؤل الذي طرحه أحد المسئولين السوفيت في محاولة لفهم النظام الغربي، وكان سؤاله: «قل لي من المسئول عن توفير الخبز لسكان لندن؟» لقد كان سؤاله مضحكًا، ولكن الإجابة — وهي لا أحد — جاءت محيرة للذهن.

وعندما ينصرف انتباه خبير الاقتصاد عن قهوتك ليتأمل باقي المتجر، فإن التحديات التنظيمية تزيد أكثر وأكثر، فتعقيد النظام الذي جعل من المتجر واقعًا حيًّا هو أمر يستعصي وصفه. تذكر الابتكار والتطور اللذين حدثا على مدار قرون من الزمان، بدءًا من الورق الذي تُطبع عليه الكتب، إلى مصابيح الإضاءة التي تنير الأرفف، إلى البرمجيات التي تعطي معلومات عن التغير في مخزون الكتب، ناهيك عن المعجزات اليومية للمؤسسة التي عن طريقها تُجري عملية طباعة الكتب ثم تجليدها ثم تخزينها ثم تسليمها للمكتبات ثم وضعها على الأرفف ثم بيعها.

يحقق هذا النظام نجاحًا رائعًا. فعندما اشتريت أنت هذا الكتاب — بالتأكيد اشتريته الآن، أليس كذلك؟ — ربما تكون اشتريته دون أن توصي متجر الكتب أن يطلبه من أجلك. وربما لم يخطر بذهنك عندما غادرت منزلك هذا الصباح أنك ستشتريه. ومع ذلك وبشيء من السحر قام العشرات بما يلزم من أجل تلبية رغباتك غير المتوقعة بدءًا بي ثم المحررين، والمسوقين، والمدققين اللغويين، والمطابع، ومصنعي الورق، وموردي الحبر إلى جانب كثيرين غيرهم ... يمكن أن يشرح لك خبير الاقتصاد الكيفية التي يعمل بها نظام مثل هذا، وأيضًا الكيفية التي تحاول بها الشركات استغلاله، وكذا ما يمكن أن تفعله كمستهلك من أجل مقاومة ذلك الاستغلال.

والآن ها هو المخبر الاقتصادي يطل من النافذة ويلقى بنظرة محدقة على زحام المرور بالخارج. ينظر بعض الأشخاص إلى زحام المرور باعتباره مجرد حقيقة مزعجة من حقائق الحياة. أما خبير الاقتصاد فإنه يفكر في التناقض بين فوضى الزحام المروري والحركة السلسة داخل المكتبة فربما نتعلم شيئًا ما من المكتبة يجعلنا نمنع حدوث الزحام المروري.

وبينما يفكر خبراء الاقتصاد فيما يدور حولهم على نحو دائم، فإنهم لا يقصرون اهتمامهم على القضايا المحلية داخل بلادهم فحسب. فإذا رغبت في الحديث إلى أحدهم فربما تحدثه عن الفارق بين متاجر الكتب في العالم المتقدم والمكتبات في الكاميرون التي تجد فيها قراء نهمين ولكنها تخلو من الكتب. قد تذكر له أن الهوة بين دول العالم الغنية ودول العالم الفقيرة ضخمة ومرعبة. أما خبير الاقتصاد، فإنه سيوافقك على ما تشعر به من ظلم، ولكنه سيخبرك أيضًا بالسبب وراء ثراء الدول وفقرها، وما يمكن فعله إزاء ذلك.

ربما يبدو المخبر الاقتصادي وكأنه شخص يتصرف كما لو كان يعرف كل شيء عن كل شيء، ولكنه في الواقع يعكس الطموح الواضح لعلم الاقتصاد لفهم سلوك البشر كأفراد، وكشركاء، وكمنافسين، وكأعضاء في التنظيمات الاجتماعية الواسعة التي نسميها «الأنظمة الاقتصادية».

يتجلى هذا المدى الواسع للاهتمام في طريقة الانتقاء التي تتميز بها لجنة اختيار الفائزين بجائزة نوبل. فمنذ عام ١٩٩٠، كانت جائزة نوبل في الاقتصاد تمنح من وقت لآخر للإنجازات في الموضوعات الواضح للعيان أنها موضوعات «اقتصادية»، مثل نظرية أسعار الصرف والدورات الاقتصادية، أما في الغالب فقد مُنحت لموضوعات أقل وضوحًا في ارتباطها بما قد تظنه جوهر علم الاقتصاد: مثل التنمية البشرية، وعلم النفس، والتاريخ، والتصويت في الانتخابات، والقانون، وحتى الاكتشافات التي لا يعرفها سوى القليلون، مثل: لماذا لا يمكنك أن تشتري سيارة مستعملة بحالة جيدة.

إن هدفي من هذا الكتاب هو مساعدتك لترى العالم مثلما يراه الخبير الاقتصادي. لن أحدثك عن أسعار الفائدة، أو تقلبات النشاط الاقتصادي، ولكنني سأكشف لك لغز السيارات المستعملة. كما سنتناول قضايا مهمة مثل: كيف تنتشل الصين كل شهر مليون فرد من الفقر. وسنتناول أيضًا قضايا أقل أهمية، مثل: كيف يمكنك توفير المال في المتجر. صحيح أنه يشبه عمل المحققين السريين، ولكنني سأعلمك كيف تستخدم أدوات الاستقصاء والتحري التي يستخدمها خبير الاقتصاد. كما أتمنى بنهاية هذا الكتاب أن تكون قد أصبحت مستهلكًا أكثر ذكاء، وناخبًا أكثر ذكاء أيضًا، بحيث تقدر على رؤية الحقيقة الكامنة خلف القصص التي يحاول رجال السياسة إقناعك بها. فالحياة اليومية مليئة بالألغاز التي لا يدرك كثير من الناس كونها ألغازًا، لذلك وقبل كل شيء أتمنى أن ترى التشويق الذي تنطوي عليه تلك الأسرار الحياتية اليومية. لذا فلتكن نقطة البدء هي أمر مألوف لديك، بطرحنا سؤال: من يدفع ثمن قهوتك؟

الفصل الأول

من يدفع ثمن قهوتك؟

سواء كنت تعيش في نيويورك أو طوكيو أو أنتويرب أو براغ، يعتبر استخدام المواصلات العامة يوميًّا في الرحلات الطويلة للذهاب إلى العمل والعودة منه تجربة حياتية مألوفة في مدن العالم الكبرى. وهذه الرحلات اليومية لها تأثير عام وتأثير خاص، على نحو يفقد المرء حماسه، فالتأثير الخاص يحدث لأن كل راكب بمنزلة الفأر الذي يدور في متاهته الخاصة؛ فهو يقيس الزمن الذي يستغرقه بدءًا من حمام الصباح حتى الوصول إلى ماكينة التذاكر بمحطة المترو. ولكي يسرع من انتقاله بين القطارات المختلفة، تراه يعرف جداول مواعيد القطارات والاتجاه الصحيح للرصيف؛ ويفاضل بين مساوئ الوقوف في أول قطار يمر عليه وبين الجلوس في آخر قطار. ومع ذلك، فإن هذه الرحلات اليومية ينتج عنها تأثيرات عامة، مثل ساعات الذروة والاختناقات المرورية، التي يستغلها أصحاب الأعمال لصالحهم في جميع أنحاء العالم. وتختلف رحلتي اليومية هنا في واشنطن العاصمة عن رحلتك في لندن أو في نيويورك أو في هونج كونج، ومع ذلك فإنها ستبدو مألوفة على نحو مدهش.

تقع محطة مترو «فاراجوت ويست» Farragut West في موقع مثالي لخدمة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وكذلك البيت الأبيض. في كل صباح، يظهر الركاب سريعو الغضب الذين لم ينالوا قسطًا كافيًا من النوم وهم خارجون من محطة فاراجوت ويست قاصدين الطوابق المختلفة في مجمع «إنترناشيونال سكوير» International Square، بحيث يتعذر أن يحيدوا بسهولة عن طريقهم المعتاد. إنهم ينشدون الابتعاد عن الضجيج والصخب، حول السائحين المتجولين، ويريدون الوصول إلى مكاتبهم قبل وقت قليل من وصول رؤسائهم. وهم لا يرحبون باستخدام أي طريق غير طريقهم المعتاد، ومع ذلك فهناك مكان للسلام والإكرام يمكن أن يغريهم بأن يتأخروا لبضع دقائق. في هذه الواحة، تقدم بعض الملذات التي يصاحبها ابتسامات من نساء ورجال غرباء وجذابين. فاليوم رأيت ابتسامة نادلة المقهى الفاتنة، التي تضع شارة تفصح عن أن اسمها «ماريا». المقهى

الذي أقصده بالطبع هو مقهى «ستاربكس» Starbucks الذي يقع في مكان يتحتم رؤيته عند المخرج المؤدي إلى إنترناشيونال سكوير. وهذا ليس بشيء غريب تختص به محطة فاراجوت ويست وحدها. فعلى سبيل المثال عندما تخرج من محطة مترو فاراجوت نورث Farragut North المجاورة، ستجد أن أول واجهة تجارية تخص فرعًا آخر من فروع ستاربكس. وفي جميع أنحاء العالم، توجد مثل هذه المقاهي، التي تقع بأماكن يسهل الوصول إليها، لتلبي احتياجات ركاب في أشد الحاجة إلى هذا المكان. فتجد مثلًا مقهى كوزي Cosi على بعد عشر ياردات من مخرج محطة مترو واشنطن دوبون سيركل Washington Dupont Circle. وتفخر محطة مترو بن Penn بنيويورك بوجود مقهى سياتل كوفي روسترز Seattle Coffee Roasters بالضبط عند مخرج المحطة المؤدي إلى شارع إيتث أفنيو Eighth Avenue. أما في محطة شنجوكو Shinjuku في طوكيو فيستطيع المرء أن يتمتع بقهوة ستاربكس حتى دون مغادرة ساحة المحطة. وفي محطة ووترلو Waterloo في لندن تجد كشك قهوة تابع لشركة أيه إم تي AMT يحرس المخرج المؤدي إلى الضفة الجنوبية لنهر التايمز.

لا يعتبر كوب الكابوتشينو الكبير الذي يبيعه مقهى ستاربكس بسعر ٢.٥٥ دولار رخيصًا، ولكني أستطيع دفع هذا السعر، فثمن هذا الكوب لا يمثل لي، وأيضًا للكثيرين من مرتادي المقهى، أكثر من الأجر الذي أحصل عليه عن عملي لبضع دقائق. ومن المؤكد أنه ما من أحد منا سيضيع وقته لتوفير بضعة سنتات ليبحث عن مقهى أرخص في الساعة الثامنة والنصف صباحًا. يوجد طلب هائل على المقهى الذي يحظى بأفضل موقع يسهل الوصول إليه، فمحطة ووترلو على سبيل المثال يمر بها كل عام أربعة وسبعون مليون شخص، الأمر الذي يجعل موقع ذلك المقهى مسألة في غاية الأهمية.

لا يعتبر موقع مقهى ستاربكس في محطة فارجوت ويست موقعًا ذا قيمة لأنه يقع على طريق حتمي نشيط لمرور الناس بين أرصفة المحطة في طريقهم إلى خارجها، وإنما أيضًا لعدم وجود مقاهٍ أخرى على طول الطريق، فلا عجب إذن أن يحقق هذا المقهى أرباحًا طائلة.

وإذا كنت تشتري مثلي قدرًا كبيرًا من القهوة، فربما تستنتج أن شخصًا ما يثرى ثراءً فاحشًا من وراء ذلك. وإذا كانت الشكاوي التي تنشر في الصحف بين حين وآخر حقيقية، فإن البن في فنجان الكابوتشينو لا يتكلف سوى بضعة سنتات. وبالطبع لا تخبرنا الصحف بالقصة كاملة: فهناك اللبن، والكهرباء، وتكاليف الأكواب الورقية، والراتب الذي يُدفع لماريا كي تبتسم طوال اليوم في وجه الزبائن كثيري الشكوى. ولكن لو جمعت كل هذا سيظل الناتج أقل بكثير من سعر كوب الكابوتشينو. يرى أستاذ الاقتصاد

براين ماكمانوس Brian McManus أن هامش الربح في القهوة يكون قرابة ١٥٠٪، فتكلفة إعداد كوب من القهوة المقطرة الذي يباع مقابل دولار لا يتكلف في الحقيقة سوى ٤٠ سنتًا، أما كوب القهوة الصغير المضاف إليه اللبن الساخن الذي يباع بسعر ٢.٥٥ دولار فيتكلف أقل من دولار. هناك إذن شخص ما يحقق أرباحًا طائلة، فمن يكون هذا الشخص؟

ربما يكون هاورد شولتز Howard Schultz مالك سلسلة مقاهي ستاربكس هو أول من سيتبادر إلى ذهنك. ولكن الإجابة ليست بهذه البساطة. فالسبب الرئيسي في أن مقهى ستاربكس يستطيع مطالبة مرتاديه بدفع ٢,٥٥ دولار مقابل كوب الكابوتشينو هو أنه لا يوجد مقهى بجواره يبيع هذا الكوب بدولارين. فلماذا إذن لا يوجد مقهى آخر يبيع القهوة بسعر أقل من ستاربكس؟ وبدون أن نبخس السيد شولتز حقه، فالكابوتشينو في حقيقة الأمر ليس منتجًا معقدًا. لا يعاني السوق أي نقص من الكابوتشينو الصالح للشرب (وللأسف لا يعاني أيضًا أي نقص من الكابوتشينو غير الصالح للشرب). والمرء لا يحتاج إلى الكثير كي يشتري بعض ماكينات إعداد القهوة ومنضدة طويلة، وبناء اسم تجاري ببعض الدعاية وببعض العينات المجانية، وتعيين طاقم عمل مهذب، فحتى ماريا يمكن استبدالها بأخرى.

وفي حقيقة الأمر فإن أهم ميزة يتمتع بها ستاربكس هي موقعه على طريق مشاه يسير عليه آلاف القائمين برحلات يومية جيئة وذهابًا. ولا يوجد اليوم كثير من الأماكن الجيدة التي يمكن أن تلائم إقامة المقاهي مثل مخارج المحطات أو نواصي شوارع مزدحمة. والسبب هو أن ستاربكس ومنافسيه قد التهموا هذه الأماكن. فلو كان لشركة ستاربكس تأثير التنويم المغناطيسي على زبائنها كما يزعم منتقدوها، فما كانت ستحتاج أن تبذل مثل هذا الجهد الهائل كي تجعلهم يرتادون المقهى. فهامش الربح الجيد الذي تجنيه ستاربكس من بيع الكابوتشينو لا يرجع إلى جودة البن أو طاقم العمل، ولكن بسبب موقع المقهى، ثم الموقع، ثم الموقع.

ولكن من يتحكم في الموقع؟ انظر إلى المفاوضات التي تعقد قبل إبرام عقد إيجار جديد، فمالكة مجمع إنترناشيونال سكوير لا تتفاوض مع شركة ستاربكس فحسب، ولكنها تتفاوض مع شركات أخرى تضم سلاسل مقاهٍ، مثل: كوزي، وكاريبو كوفي Caribou Coffee، والشركات المحلية الأخرى التي لها مقاهٍ في واشنطن العاصمة، مثل: جافا هاوس Java House، وسوينجس Swing’s، وكابيتول جراوندز Capitol Grounds، وتييزم Teaism. فقد توقع مالكة المجمع عقدًا مع كل هؤلاء، أو قد تبرم عقدًا حصريًّا مع شركة واحدة منهن فقط. ولكن سرعان ما ستكتشف أنه لا توجد شركة تتحمس لدفع قيمة

إيجارية كبيرة مقابل مكان بجوار عشرة مقاهٍ أخرى، لذلك ستحاول أن تحقق أفضل ربح ممكن عند إبرامها العقد الحصري مع شركة واحدة منهن.

وفي محاولتك لاستنتاج من سيجني كل الأرباح، تذكر ببساطة أن طاولة المفاوضات يوجد على جانب منها نحو عشر شركات متنافسة على الأقل، وعلى الطرف الآخر يجلس مالك الموقع المتميز الذي تنشده هذه الشركات. وبعد أن يجعل صاحب الأرض هذه الشركات متواجهة لتحقيق مصلحته الشخصية، يصبح قادرًا على إملاء شروطه، وإجبار واحدة منهن على دفع قيمة إيجارية تستنزف تقريبًا كل ربحها المتوقع. والشركة الفائزة بالمكان سوف تفترض أنها ستحصل على بعض الأرباح وليس أرباحًا كثيرة: فلو بدت القيمة الإيجارية قليلة على نحو يساعد على تحقيق ربح وفير، فسترحب شركة مقاهٍ أخرى بدفع قيمة إيجارية أعلى قليلًا نظير حصولها على الموقع. وفي حقيقة الأمر يوجد عدد هائل من شركات المقاهي التي قد تؤجر المكان، وفي الوقت نفسه عدد قليل من المواقع الجذابة لهذه الشركات، وهذا يعني أن ملاك المواقع لهم اليد العليا.

وهذا بالطبع منطق نظري محض. لذا يغدو من المنطقي أن نسأل أنفسنا عما إذا كان هذا هو ما يحدث بالفعل في عالم الواقع أم لا. عندما شرحت لصديقة لي — التي طالما عانت من القهوة — كل المبادئ المرتبطة بالمسألة، سألتني عما لو كان بإمكاني إثبات ذلك. عندها قلت لها إن هذه مجرد نظرية أو كما يقول شيرلوك هولمز: قدر من «الملاحظة والاستنتاج»، مبني على الشواهد المتوفرة لنا جميعًا. وبعدها ببضعة أسابيع أرسلت لي مقالاً من صحيفة فاينانشيال تايمز Financial Times اعتمد على دلائل قدمها خبراء في الصناعة، ممن يطلعون على حسابات شركات سلاسل المقاهي. بدأ المقال بجملة: «عدد قليل من الشركات يحقق أرباحًا طائلة» واستنتج أن إحدى المشكلات الرئيسية هي «التكاليف المرتفعة لتشغيل منفذ بيع للمستهلكين في مواقع متميزة تتمتع بحجم هائل من التجارة العابرة.» وفي الواقع فإن قراءة الحسابات أمر يبعث على الكآبة في حين أن العمل الاقتصادي الاستقصائي هو الطريقة الأسهل للوصول إلى نفس النتيجة.

القوة من الندرة

فوجئت عندما كنت أتصفح كتب الاقتصاد القديمة التي أحتفظ بها في مكتبة منزلي بأول تحليل اقتصادي عن مقاهي القرن الحادي والعشرين. ومع أنه نشر في عام ١٨١٧ فإنه لا يتناول بالشرح المقاهي الحديثة فقط وإنما يتحدث أيضًا عن كثير من أحوال عالمنا الحديث.

كتب هذا التحليل ديفيد ريكاردو David Ricardo الذي صنع من نفسه مليونيرًا (بمعايير اليوم) من عمله كسمسار في سوق الأوراق المالية، ثم أصبح بعد ذلك عضوًا في البرلمان. كان ريكاردو أيضًا رجل اقتصاد متحمس يتوق لفهم ما حدث لاقتصاد بريطانيا خلال الحروب النابليونية، التي كانت قد انتهت قبل وقت قصير آنذاك، عندما ارتفعت بحدة أسعار القمح وأسعار إيجارات الأراضي الزراعية، وأراد ريكاردو معرفة السبب.

وأسهل طريقة لفهم تحليل ريكاردو هي تناول أحد الأمثلة التي استخدمها. تخيل إحدى المناطق غير المزروعة بها عدد قليل من السكان ولكنها تتمتع بوفرة من الأراضي الخصبة الصالحة للزراعة، وفي يوم ما يأتي مزارع شاب طموح، يدعى أكسيل Axel، ويعرض على سكانها أن يدفع إيجارًا مقابل حصوله على حق زراعة المحاصيل على فدان واحد من الأرض الخصبة. بالطبع يتفق الجميع بشأن كمية الغلة التي ينتجها الفدان، ولكنهم في الوقت نفسه يعجزون عن تحديد قدر الإيجار الذي ينبغي أن يدفعه أكسيل. ونظرًا لوفرة الأراضي المحروثة المتروكة دون زراعة، لن يمكن لملاك الأراضي المتنافسين المبالغة في سعر الإيجار أو المطالبة بإيجار مرتفع على الإطلاق. ولهذا يفضل كل مالك أرض الحصول على إيجار زهيد بدلًا من عدم الحصول على أي إيجار من الأساس. من هنا، يخفض كل مالك أرض سعر الإيجار الذي يطلبه عن ذلك الذي يطلبه منافسه، إلى أن يتمكن الشاب من البدء في الزراعة مقابل دفع إيجار ضئيل للغاية، يكون في الوقت نفسه كافيًا لتعويض مالك الأرض عن متاعبه.

إن أول درس نتعلمه من هذه القصة هو أن الشخص الذي يمتلك أحد الموارد المرغوبة — وهو مالك الأرض في تلك الحالة — لا يملك كثيرًا من القوة التفاوضية كما قد يفترض المرء. كما لا تخبرنا القصة عمّا إذا كان أكسيل فقيرًا للغاية، أم أنه يضع حزمة نقود في كعب حذائه، وذلك لأن هذا الأمر لا يشكل أي فارق في مسألة الإيجار. فالقدرة التفاوضية تأتي من الندرة: فالمستوطنون نادرون بينما الأراضي الزراعية ليست نادرة، ولهذا فإن ملاك الأراضي ليس لديهم قوة تفاوضية. ويعني هذا أن الندرة النسبية لو انتقلت من شخص إلى آخر، تنتقل معها القدرة التفاوضية أيضًا. فإن حذا العديد من المهاجرين بمرور السنوات حذو أكسيل، فإن مساحة الأراضي الزراعية الفائضة تتقلص إلى أن تنتهي تمامًا. وما دامت توجد أي من هذه الأراضي، فإن المنافسة بين الملاك الذين لم يجذبوا أي مستأجرين لأراضيهم ستبقي الإيجار منخفضًا. ومع ذلك، يأتي في يوم من الأيام مزارع آخر إلى نفس البلدة، ولنسمه بوب Bob، ليكتشف عدم وجود أي أراض خصبة فائضة ليزرعها، ويجد أن البديل الذي أمامه هو زراعة أرض

مغطاة بالشجيرات القصيرة وإن كانت أقل خصوبة إلا إنها متوافرة بكثرة، وهو ليس خيارًا جذابًا. فيعرض المزارع بوب مبلغًا كبيرًا لأي مالك أرض حتى يطرد أكسيل، أو أيًّا من المزارعين الآخرين الذين يزرعون الأرض في الوقت الحالي دون دفع إيجار تقريبًا؛ ليحل المستأجر الجديد محل أي منهم. ولكن مثلما كان بوب مستعدا لدفع المال نظير تأجير الأرض الخصبة بدلًا من الأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة، فإن كل المزارعين الآخرين سيكونون على استعداد أيضًا لأن يدفعوا حتى لا يطردوا من الأرض. وهكذا تغير كل شيء، وهكذا أيضًا حصل ملاك الأراضي بسرعة مفاجئة على قوة تفاوضية حقيقية؛ لأن المزارعين صاروا فجأة موردًا متوفرًا نسبيًّا في حين أن الأراضي أضحت موردًا نادرًا نسبيًّا.

ويعني هذا أن ملاك الأراضي باتت لديهم القدرة على رفع قيمة الإيجار، ولكن بأي قدر؟ يجب أن يظل الإيجار كافيًا بحيث يحصل المزارعون على مقدار من الغلة من زراعة الأرض الخصبة بعد أن يدفعوا الإيجار للمالك؛ يساوي مقدار الغلة التي يحصلون عليها من زراعة الأراضي المغطاة بالشجيرات القصيرة دون دفع أي إيجار، فلو كان الفرق في الغلة التي تنتجها كلتا الأرضين هو خمسة بوشل من الحبوب سنويًّا، فإن الإيجار يجب أن يكون أيضًا خمسة بوشل سنويًّا. أما لو حاول مالك الأرض المطالبة بأكثر من هذا فسيذهب المستأجر إلى الزراعة في الأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة. وإن قل الإيجار عن هذا، فسيرغب مزارع الأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة أن يدفع إيجارًا أكبر نظير زراعته للأرض الخصبة.

قد يبدو من الغريب أن يحدث التغيير في قيمة الإيجار بهذه السرعة فقط لقدوم رجل واحد آخر ليزرع في المنطقة. تبدو هذه القصة عاجزة عن تفسير ما يجرى حقيقة في أرض الواقع، ولكنها تحمل بين ثناياها قدرًا كبيرًا من الحقيقة يفوق ظنك حتى لو كانت قصة مفرطة في التبسيط. توجد بالطبع أمور أخرى على أرض الواقع ينبغي أن تؤخذ في الحسبان مثل قوانين طرد المستأجر، والعقود طويلة الأجل، وحتى العادات الثقافية مثل حقيقة أن طرد شخص في يوم ليحل محله مستأجر جديد في اليوم التالي أمر «غير لائق اجتماعيًّا». وفي حقيقة الأمر يوجد أكثر من نوعين من الأراضي في دنيا الواقع، وسيكون أمام بوب خيارات مختلفة ليعمل في مجال عمل آخر غير الزراعة. فقد يتجه إلى العمل كمحاسب أو كسائق تاكسي. كل تلك الحقائق تزيد من تعقيد ما يحدث في عالمنا الواقعي، فهي تبطئ من عملية انتقال القدرة التفاوضية وتغير الأرقام المطلقة المرتبطة بهذا الشأن وتحد من التغييرات المفاجئة في قيمة إيجار الأرض.

ومع ذلك فإن تعقيدات الحياة اليومية غالبًا ما تخفي الاتجاهات الكبيرة الكامنة وراء الأحداث، مثلما يحدث عند انتقال قوة الندرة من مجموعة إلى أخرى. ووظيفة الخبير الاقتصادي هي تسليط الضوء على العمليات غير الظاهرة، فلا ينبغي أن نندهش لو تحول سوق الأراضي فجأة ضد مصلحة المزارعين، أو لو ارتفعت أسعار المنازل ارتفاعًا حادًّا، أو لو امتلأ العالم بالمقاهي في غضون أشهر قليلة. ولذلك تؤكد لنا بساطة تلك القصة جزءًا من الحقيقة غير الظاهرة، ولكن هذا بالتأكيد يفيد في الكشف عن أمر مهم ألا وهو أن الندرة النسبية والقدرة التفاوضية، تتغيران حقًّا في بعض الأحيان تغيرًا سريعًا وتحدثان تأثيرات عميقة في حياة الناس. ونحن غالبًا نشكو من أعراض المشكلة — مثل التكلفة العالية لشراء كوب قهوة أو حتى لشراء منزل — ولكننا في حقيقة الأمر لن نتمكن من علاج الأعراض بنجاح دون فهم نماذج الندرة التي تعتبر أساس تلك الأعراض.

الأرض «الحدية» وأهميتها المحورية

لا يجب أن تتوقف التغيرات في القدرة التفاوضية عند ذلك الحد. فبينما يمكن أن تتعقد قصتنا عن الزراعة إلى ما لا نهاية فإن القواعد الأساسية تظل كما هي دون تغيير. فمثلًا، لو استمر المزارعون في الاستيطان بالمنطقة، فسينتهي بهم الأمر بأنهم لن يزرعوا الأرض الخصبة فحسب بل والأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة أيضًا. فحينما يصل مستوطن جديد يدعى كورنيليوس Cornelius فسيجد أن الأرض الوحيدة المتاحة أمامه هي الأرض العشبية الأقل إنتاجية حتى من الأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة. وهنا نتوقع أن تحدث نفس عملية المفاوضات التي تحدثنا عنها آنفًا، سيعرض كورنيليوس المال على ملاك الأراضي في محاولة منه ليحصل على قطعة أرض مغطاة بالشجيرات القصيرة ليزرعها، وسرعان ما سيرتفع إيجار الأراضي المغطاة بالحشائش القصيرة، وينبغي آنذاك أن يبقى الفرق بين إيجار الأرض الخصبة والأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة كما هو دون تغيير (وإلا فإن المزارعين المستأجرين للأراضي المغطاة بالشجيرات القصيرة سيرغبون في الانتقال إلى الأراضي الخصبة.) ومن ثم، يرتفع إيجار الأرض الخصبة أيضًا.

ولهذا سيكون إيجار الأرض الخصبة مساويًا دائمًا للفرق في محصول الغلة الذي تنتجه الأرض الخصبة والذي تنتجه أي أرض أخرى يمكن للمزارعين الجدد زراعتها دون دفع أي إيجار. ويسمي علماء الاقتصاد هذه الأرض الأخرى بالأرض «الحدية»

لأنها تقع على الحد بين كونها مزروعة وبين كونها غير مزروعة. (وسرعان ما سترى أن علماء الاقتصاد يفكرون كثيرًا بشأن القرارات التي تُتخذ عن الحد). ففي البداية، عندما كانت الأراضي الخصبة متوفرة على نحو يفوق عدد المستوطنين اللازمين لزراعتها، لم تكن هذه الأرض أفضل أنواع الأراضي فحسب، بل كانت هي الأرض «الحدية» أيضًا لأن المزارعين الجدد كان بإمكانهم استغلالها. ونظرًا لأن أفضل أنواع الأراضي كانت تؤدي نفس دور الأرض الحدية فلم يكن هناك إيجار بخلاف المبلغ البسيط الذي كان يعوض مالك الأرض عن متاعبه. وفيما بعد، عندما زاد عدد المزارعين حتى لم يعد يكفيهم عدد الأراضي الخصبة الموجودة، صارت الأراضي المغطاة بالشجيرات القصيرة هي الأرض الحدية، وارتفع إيجار الأرض الخصبة إلى خمسة بوشل سنويًّا — وهو الفرق في إنتاجية الأرض الخصبة والأرض الحدية (أي الأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة في تلك الحالة). وعندما وصل كورنيليوس، صارت الأرض العشبية هي الأرض الحدية، وباتت الأراضي الخصبة أكثر جاذبية مقارنة بالأرض الحدية، ولذلك تمكن ملاك الأراضي من رفع قيمة إيجار الأراضي الخصبة مرة أخرى. من المهم أن نشير هنا إلى عدم وجود قيمة مطلقة: فكل شيء يصبح نسبيًّا لهذه الأرض الحدية.

من الزراعة إلى أكشاك القهوة مرة أخرى

إنها قصة لطيفة، ولكن قد يفضل أمثالنا ممن يحبون أفلام الغرب الأمريكي تلك الأفلام التي تتناول الشجاعة مثل فيلم Unforgiven، أو شيئًا من العزلة النفسية التي نراها في فيلم مثل High Noon. لذلك لم أحصل أنا أو ديفيد ريكاردو على جوائز في الكتابة السينمائية، ولكن ربما لدينا بعض العذر حيث إن القصص التي نسردها تخبرنا بالفعل بشيء مفيد عن عالمنا الحديث.

يمكن أن تكون أكشاك القهوة هي نقطة البدء. لماذا ترتفع أسعار القهوة في لندن ونيويورك وواشنطن وطوكيو؟ قد تخبرنا فطرتنا أن القهوة غالية الثمن لأن أكشاك القهوة تضطر لدفع قيمة إيجارية عالية. أما نموذج ديفيد ريكاردو الاقتصادي، فيستطيع أن يبين لنا أن هذه الطريقة خاطئة للتفكير في تلك القضية لأن «القيمة الإيجارية العالية» ليست حقيقة عشوائية من حقائق الحياة، وإنما لها سبب يبررها.

يوضح المثال الذي استخدمه ريكاردو أن ثمة أمرين يحددان القيمة الإيجارية للمواقع المتميزة، تمامًا مثلما يتحدد إيجار الأراضي الخصبة وفقًا للفرق في الإنتاجية الزراعية بين الأراضي الخصبة والأرض الحدية، وأهمية الإنتاجية الزراعية نفسها. فإذا كان سعر

البوشل (مقياس لكيل الحبوب يساوي ثمانية جالونات) دولارًا فإن خمسة بوشل من الحبوب تستحق إيجارًا قدره خمس دولارات. وإن كان سعر البوشل مائتي ألف دولار، فإن خمسة بوشل من الحبوب تستحق إيجارًا قدره مليون دولار. وتستحق الأرض الخصبة قيمة إيجارية مرتفعة مُقَيَّمة بالدولار إذا كانت الحبوب التي تساعد هذه الأرض على إنتاجها مرتفعة القيمة.

والآن دعنا نطبق نظرية ريكاردو على المقاهي التي تحدثنا عنها. فمثلما تستحق الأرض الخصبة إيجارًا مرتفعًا إذا كانت الحبوب التي تنتجها هذه الأرض مرتفعة القيمة، فإن المواقع المتميزة للمقاهي تستحق هي الأخرى إيجارًا مرتفعًا إذا كان الزبائن سيدفعون أسعارًا مرتفعة للقهوة. وبالطبع يكون زبائن ساعة الذروة في حاجة ماسة للكافيين، وفي عجالة من أمرهم بحيث إنهم لا يدققون إذا كانت الأسعار التي يدفعونها مرتفعة أم لا. لذلك فإن استعدادهم لدفع أعلى سعر مقابل مقهى يتمتع بسهولة الوصول إليه هو السبب في ارتفاع القيمة الإيجارية، وليس العكس.

تتشابه الأماكن المناسبة لأكشاك القهوة مع الأرض الخصبة في أنها أفضل نوعية من الممتلكات العقارية تناسب الغرض المنشود منها ولذلك تنفد جميعها بسرعة. لهذا تجد المتاجر التي تقع على نواصي شوارع منطقة «ميد تاون مانهاتن» تحتجزها شركتا ستاربكس، وكوزي إلى جانب الشركات المنافسة لهما. أما بالقرب من محطة مترو دوبون سيركل Dupont Circle في واشنطن العاصمة، فتجد مقهى كوزي يحتل البقعة المتميزة عند المخرج الجنوبي للمحطة في حين يوجد مقهى ستاربكس عند المخرج الشمالي لها، ناهيك عن ادعاء السيادة على الأرض في الأماكن المواجهة للمحطات القريبة أعلى وأسفل خط المترو. وفي لندن تجد مقاهي شركة أيه إن تي في محطة ووترلو ومحطات كينجز كروس King's Cross، وماريلبون Marylebone، وتشيرنج كروس Charing Cross، وفي حقيقة الأمر فإن كل محطة مترو في لندن بها فرع من فروع شركات المقاهي الكبرى. إن تلك المواقع كان من الممكن أن تستخدم في بيع السيارات المستعملة أو الطعام الصيني، إلا أن هذا لم يحدث ليس لأن محطة المترو غير مناسبة لبيع الطعام الصيني أو السيارات المستعملة، ولكن لأن هناك وفرة في الأماكن الأخرى منخفضة القيمة الإيجارية والملائمة لبيع السيارات المستعملة أو الطعام الصيني، ولن يكون فيها الزبائن في عجالة من أمرهم بل أكثر استعدادًا للتنزه أو لطلب الطعام. أما بالنسبة للمقاهي وغيرها من المنشآت التي تبيع الوجبات الخفيفة أو الجرائد، فإن القيمة الإيجارية المنخفضة لا تعوض خسارة وابل الزبائن الذين لا يدققون إذا كانت الأسعار التي يدفعونها مرتفعة أم لا.

نماذج قابلة للتكيف مع مجالات أخرى

استطاع ديفيد ريكاردو أن يكتب تحليلًا عن مقاهي الكابوتشينو في محطات المترو قبل أن تخرج إلى الوجود مقاهي الكابوتشينو أو محطات المترو. وهذا هو نوع الحيل الذي يجعل الناس إما يعشقون علم الاقتصاد، أو ينفرون منه. فالذين ينفرون منه يزعمون أننا لو أردنا فهم كيفية عمل تجارة القهوة في العالم الحديث لا يجب علينا أن نقرأ تحليلًا عن الزراعة نُشر عام ١٨١٧.

ومع ذلك فالكثيرين منا يُغرمون بحقيقة أن ريكاردو، منذ حوالي مائتي عام، استطاع أن يخرج برؤية واضحة تُنير طريقنا اليوم نحو الفهم. فمن السهل أن ترى الفرق بين الزراعة في القرن التاسع عشر، وبين بيع القهوة ذات الرغوة في القرن الحادي والعشرين، ولكن ليس من السهل أن ترى وجه الشبه بينهما قبل أن يقوم أحدهم بتسليط الضوء عليه. يدور علم الاقتصاد بقدر ما حول وضع النماذج الاقتصادية، وحول التعبير بوضوح عن المبادئ والأنماط الأساسية المسئولة عن الموضوعات التي تبدو معقدة مثل إيجار الأراضي الزراعية أو إيجارات المقاهي.

وثمة نماذج أخرى نجدها في صناعة القهوة، والتي تعتبر نافعة للعديد من الأمور المختلفة، فمثلًا قد يكون نموذج التصميم المعماري للمقهى مفيدًا كدراسة حالة ليدرسها المهندسون العاملون بمجال التصميم الداخلي. وقد يساعد أحد النماذج الفيزيائية في تحديد الملامح البارزة للآلة التي تولد مقدار ١٠ ضغط جوي وهو المقدار اللازم لتخمير القهوة الإسبرسو، ونفس النموذج قد يصبح نافعًا عند الحديث عن مضخات الشفط، أو محركات الاحتراق الداخلي. واليوم لدينا نماذج من التأثيرات البيئية التي تحدثها الطرق المختلفة للتخلص من بقايا البن المتخثرة في قاع الفنجان. وكل نموذج منها مفيد لأمور مختلفة، أما «النموذج» الذي حاول أن يصف في آن واحد كلًّا من التصميم والهندسة وعلم البيئة وعلم الاقتصاد فإنه لن يكون أبسط من الواقع نفسه وبالتالي لن يضيف شيئًا لفهمنا.

ويصلح نموذج ريكاردو الاقتصادي لمناقشة العلاقة بين الندرة والقدرة التفاوضية حيث يذهب النموذج إلى ما هو أبعد من القهوة أو الزراعة ثم يفسر لنا في النهاية كثيرًا من أمور العالم التي تحدث من حولنا. فعندما ينظر علماء الاقتصاد إلى العالم يرون أنماطًا اجتماعية مستترة، تصبح جلية فقط عندما يركز المرء على العمليات الجوهرية غير الظاهرة. ويدفع هذا التركيز النقاد إلى القول بأن علم الاقتصاد لا يأخذ في اعتباره الأمر برمته أو «النظام» بأكمله. ومع ذلك كيف لتحليل عن الزراعة يعود إلى القرن التاسع

عشر أن يكشف حقيقة مقاهي القرن الحادي والعشرين، بغض النظر عن إخفاقه في ملاحظة كل أنواع الفروق المهمة؟ والجواب هو أنه يتعذر في الواقع فهم أي مسألة معقدة دون التركيز على عناصر محددة تقلل من تعقيدها. يفضل علماء الاقتصاد التركيز على أمور محددة، والندرة هي أحد تلك الأمور، وهذا التركيز يعني أننا لا نلاحظ الميكانيكا التي تعمل بها ماكينة إعداد القهوة الإسبرسو، واختيار الألوان المستخدمة في تصميم المقاهي، وغير ذلك من الحقائق المثيرة الأخرى. ومع ذلك فهذا التركيز يفيدنا أيضًا، وأحد الأشياء التي نستفيدها هو فهم «النظام»، أقصد النظام الاقتصادي، الذي يعد أشمل كثيرًا مما قد يظن الكثيرون.

ومع ذلك فيلزم هنا قرع جرس تحذير. فتبسيط النماذج الاقتصادية قد اشتهر بأنه يضلل علماء الاقتصاد. حتى إن ريكاردو نفسه كان من أوائل ضحايا هذا التبسيط، فقد كان يحاول أن يمد نموذجه الاقتصادي الناجح والرائع عن المزارعين وملاك الأراضي ليفسر توزيع الدخل في النظام الاقتصادي بأسره، مثل: كم الدخل الذي يحصل عليه العمال، والدخل الذي يحصل عليه ملاك الأراضي، والدخل الذي يحصل عليه الرأسماليون. ولكن لم يحقق هذا النموذج نجاحًا تامًّا في مهمته؛ لأن ريكاردو تعامل مع القطاع الزراعي بأكمله وكأنه مزرعة واحدة شاسعة يملكها فرد واحد. فالقطاع الزراعي الموحد لن يستفيد شيئًا من تحسين إنتاجية الأرض عن طريق تعبيد الطرق، أو تحسين الري؛ لأن تلك الأمور من شأنها أن تقلل من ندرة الأرض الخصبة. ومع ذلك فالمالك الفرد حينما يكون في منافسة مع ملاك آخرين فسيكون لديه الكثير من الدوافع لعمل تلك التحسينات. وبسبب انشغاله بالتفاصيل الفنية دون غيرها، أخفق ريكاردو في إدراك حقيقة أن الآلاف من ملاك الأراضي ينافس بعضهم بعضًا مما يجعلهم يتخذون قرارات مختلفة وليس قرارًا واحدًا.

وهكذا فليس بمقدور نموذج ريكاردو تفسير كل شيء، إلا أننا نوشك على معرفة أن النموذج بمقدوره تفسير أمور لم يتصورها ريكاردو نفسه. لا يفسر هذا النموذج المبادئ الكامنة خلف مقاهي القهوة والزراعة فحسب، وإنما — إذا جرى تطبيقه على النحو الصحيح — يظهر أن التشريعات البيئية يمكن أن تؤثر تأثيرًا كبيرًا على توزيع الدخل، ويفسر السبب وراء تحقيق بعض الصناعات بطبيعتها للأرباح العالية في حين تعتبر الأرباح العالية في بعض الصناعات الأخرى دليلًا دامغًا على الاحتيال، وكذلك فهو ينجح في تفسير السبب وراء معارضة المتعلمين لهجرة أمثالهم من المتعلمين في حين تشكو الطبقات العاملة من هجرة العمالة التي تعمل في وظائف لا تحتاج إلى مهارات خاصة.

أسباب مختلفة للإيجارات المرتفعة

هل ستبالي إذا بيعت لك سلعة بثمن أكبر بكثير من ثمنها الحقيقي؟

أنا شخصيًّا سأبالي، فالحياة مليئة بالسلع باهظة الثمن وبالتأكيد هذا الغلاء ما هو إلا نتيجة طبيعية في بعض الأحيان لما للندرة من قوة. فمثلًا، هناك عدد محدود من الشقق السكنية التي تطل على حديقة سنترال بارك Central Park في نيويورك، أو على حديقة هايد بارك Hyde Park في لندن. ونظرًا لرغبة الكثيرين في امتلاكها، تصبح أسعار تلك الشقق باهظة الثمن، لذلك ينتهي الأمر بخيبة أمل الكثيرين الذين لا يستطيعون دفع ثمنها. صحيح أن هذه مسألة ليس فيها شر أو أذى، ومع ذلك فليس من السهل فهم السبب في أن الفشار غالي الثمن للغاية في دور السينما حيث لم أجد نقصًا في المعروض من الفشار خارج دور السينما في آخر مرة تحريت فيها عن هذا الأمر. لهذا فربما يكون أول شيء نرغب في عمله هو التفرقة بين الأسباب المختلفة التي تتسبب في غلاء سعر السلع.

وفيما يخص نموذج ريكاردو، ينبغي أن نعرف الأسباب المختلفة التي تتسبب في ارتفاع أسعار الإيجارات؛ فمعرفة هذه الأسباب قد تكون شيقة بعض الشيء حين نتحدث عن الأراضي الخصبة، (وإذا كنت مزارعًا فحينها ستكون شيقة للغاية)، ولكن معرفة الأسباب تصبح مسألة في غاية الأهمية عندما يتعلق الأمر بمعرفة لماذا تبدو أسعار إيجارات الشقق السكنية باهظة للغاية، أو معرفة ما إذا كانت البنوك تحتال علينا أم لا. ومع ذلك يمكن أن نبدأ بمسألة الأراضي الخصبة ثم نطبق ما سنصل إليه على نطاق أوسع.

نحن نعرف أن تحديد سعر إيجار أفضل أنواع الأراضي يتحدد بواسطة الفرق في الخصوبة بين الأرض الخصبة والأرض الحدية. لذلك فإن السبب الواضح في ارتفاع قيمة الإيجار هو أن الأرض الخصبة تنتج محاصيل عالية القيمة مقارنة بالأرض الحدية. وكما ذكرت آنفًا أنه عندما يكون سعر البوشل من الحبوب دولارًا والفارق في الإنتاج خمسة بوشل فإن هذا الفارق يستحق إيجارًا قدره خمسة دولارات، ولكن عندما يكون ثمن البوشل مائتي ألف دولار والفارق في الإنتاج خمسة بوشل فإن هذا الفارق يستحق إيجارًا قدره مليون دولار. وإذا كانت الحبوب غالية الثمن، يصبح من الطبيعي أن تكون الأراضي الخصبة النادرة التي تنتجها غالية الثمن أيضًا.

وثمة سبب آخر يرفع سعر إيجار الأراضي الخصبة، وهو سبب لا علاقة له بالتطور الطبيعي للأسواق، فلنفترض أن ملاك الأراضي قد اجتمعوا معًا ونجحوا في إقناع عُمدة البلدة بضرورة وجود ما تسميه انجلترا «الحزام الأخضر» وهو عبارة عن مساحة شاسعة

من الأرض حول المدينة تطوق المدينة بحيث تعرقل بشدة قوانين التخطيط الصارمة استغلالها في أي مجال من مجالات التنمية العقارية. سيزعم ملاك الأراضي حينها أن من العار إقامة المزارع على تلك الأرض البرية الرائعة، ويطالبون بأن يمنع القانون زراعتها.

وفي الواقع يستفيد ملاك الأراضي كل الاستفادة من مثل ذلك الحظر، لأنه يرفع سعر إيجار كل الأراضي التي لا يمنع القانون زراعتها. وتذكر أن إيجار الأرض الخصبة يحدده الفرق بين إنتاجية تلك الأرض وإنتاجية الأرض الحدية. وبالتالي لو منعنا زراعة الأرض الحدية بأمر القانون فسيرتفع سعر إيجار الأرض الخصبة؛ فذات يوم كانت زراعة الأراضي العشبية دون دفع أي إيجار هي البديل لزراعة الأراضي الخصبة ودفع إيجار مقابل الزراعة، أما الآن فلا يوجد بديل حيث يتوق المزارعون الآن كثيرًا لزراعة الأرض الخصبة لأن زراعة الأراضي العشبية أصبح أمرًا مخالفًا للقانون، وهكذا يرتفع أيضًا سعر الإيجار الذي يكون هؤلاء المزارعون على استعداد لدفعه.

ها نحن قد كشفنا عن سببين وراء ارتفاع سعر إيجار الأراضي: أولهما، هو أن الأمر يستحق أن تدفع مبلغًا كبيرًا من المال مقابل إيجار الأرض الخصبة لأن الحبوب التي تنتجها تلك الأرض مرتفعة القيمة. وثانيهما، أنها تستحق الإيجار المرتفع؛ لأنه ليس أمامك بدائل أخرى.

وهذه النقطة قد تصيب بالدهشة أولئك القراء الذين يؤجرون في الوقت الحالي أي ممتلكات عقارية في لندن، وهي المدينة التي يطوقها «الحزام الأخضر» الأصلي الذي أنشئ في الثلاثينيات من القرن العشرين. فهل السبب في غلاء تأجير أو شراء الممتلكات العقارية في لندن لا يرجع إلى أنها أفضل بكثير من البدائل الأخرى وإنما يرجع إلى أن تلك البدائل أصبحت ممنوعة بأمر القانون؟

في حقيقة الأمر فإن السبب هو خليط بين هذا وذلك: فمسألة أن لندن مدينة فريدة هي مسألة صحيحة لا جدال فيها، وأنها مكان أفضل لأن توجد به الشقق السكنية أو حتى المباني الإدارية على نحو يفوق أماكن أخرى مثل سيبريا أو كانساس سيتي Kansas City، أو حتى باريس. وترجع أسعار الإيجارات المرتفعة إلى ذلك السبب بقدر ما، ولكن السبب الآخر في أن العقارات في لندن باهظة الثمن هو الحزام الأخضر. صحيح أنه من إحدى تأثيراته المحافظة على لندن من التمدد العمراني إلى المنطقة المجاورة وهو أمر يرى الكثيرون أنه جيد. ولكن تأثيره الآخر هو أنه ينقل كمية ضخمة من الأموال من جيوب المستأجرين في لندن إلى جيوب الملاك: فالحزام الأخضر يتسبب في إبقاء أسعار المنازل والإيجارات في لندن مرتفعة بكثير عن المستوى الذي ينبغي أن تكون عليه، وذلك بنفس الطريقة تمامًا التي يبقي فيها حظر الزراعة على الأرض العشبية قيمة الإيجار

للأرض الخصبة والأرض المغطاة بالشجيرات القصيرة مرتفعة بكثير عن المستوى الذي ينبغي أن تكون عليه إذا لم يكن هذا الحظر موجودًا.

وليس هذا نقدًا لفكرة الحزام الأخضر. فهناك فوائد جمة من تحديد عدد سكان لندن عند ما يقرب من ستة ملايين نسمة بدلًا من أن يصبح ستة عشر أو ستة وعشرين مليون نسمة. ولكن عندما نقوم بتقييم مزايا ومساوئ إصدار تشريع مثل تشريع الحزام الأخضر فمن المهم أن ندرك أن تأثيراته أكثر من مجرد الحفاظ على البيئة. فأسعار إيجارات المكاتب في منطقة ويست إند West End في لندن أغلى منها في مانهاتن، أو في وسط طوكيو، وفي حقيقة الأمر فإن أسعار إيجارات المكاتب في منطقة وست إند هي الأغلى في العالم، وبجانب المكاتب، تتصدر المنطقة أيضًا التصنيف العالمي في غلاء أسعار المنازل حيث يوجد بها أغلى منزل في العالم الذي بلغ ثمنه ٧٠ مليون جنيه إسترليني (أي حوالي ١٣٠ مليون دولار). ويرجع هذا إلى أن الحزام الأخضر تسبب في جعل الممتلكات العقارية في لندن نادرة مقارنة بمن يرغبون في استخدامها، وبالطبع فإن القوة تأتي من الندرة.

والآن آن الأوان كي تؤدي أول اختبار في علم الاقتصاد: لماذا يعد التحسين في جودة الخدمات والأسعار في القطار الذي ينقل راكبيه إلى محطة «بن» في نيويورك من الضواحي المجاورة؛ أمرًا يسر كل المستأجرين لممتلكات عقارية في مانهاتن؟ ولماذا ربما يكون ملاك العقارات في نيويورك أقل حماسًا فيما يتعلق بهذا التحسين؟

الإجابة هي أن النقل العام المطور يزيد من البدائل فيما يتعلق بمسألة تأجير عقار في المدينة. فعندما يقل زمن رحلة القطار ليصبح ساعة واحدة بدلًا من ساعتين، ويكون بوسع الركاب أن يجلسوا على مقاعد في القطار بدلًا من الوقوف، سيري البعض منهم عندئذ أنه من الأفضل توفير المال والانتقال للحياة خارج حي مانهاتن. وعندئذ ستظهر بالسوق الشقق الخالية، وتقل الندرة، وتنخفض أسعار الإيجارات. وهكذا فتطوير الخدمات المقدمة إلى الركاب القائمين برحلات يومية هو أمر لا يقتصر أثره على هؤلاء الركاب فحسب، بل إنه يؤثر على كل المتعاملين في سوق العقارات في نيويورك.

هل نقع ضحايا جشع الشركات؟

من إحدى مشكلات أن تصبح مخبرًا اقتصاديًّا، أنك ستبدأ في رؤية «أحزمة خضراء» من أنواع مختلفة في كل مكان. فكيف نفرق بين السلع باهظة الثمن بسبب ندرتها الطبيعية وبين السلع باهظة الثمن بسبب أسباب مصطنعة مثل التشريعات أو اللوائح أو الخداع؟

يمكن أن يفيدنا نموذج ريكاردو في هذه المسألة أيضًا، فنحن بحاجة لأن ندرك التماثل المستتر بين الموارد الطبيعية مثل: الحقول والمواقع التجارية المزدحمة والشركات. فالحقول تقوم بتحويل بعض الأغراض إلى أغراض أخرى، فبها يتحول السماد والبذور إلى حبوب. وهذا ما تفعله الشركات أيضًا. فمصنعو السيارات يحولون الصلب والكهرباء والمكونات الأخرى إلى سيارات. ومحطات الوقود تحول المضخات وخزانات الوقود الكبيرة وأرض المحطة إلى بنزين. والبنك يحول أجهزة الحاسب الآلي وأنظمة المحاسبة المتقدمة والنقود إلى خدمات مصرفية. وبدون أن نعتدي كثيرًا على حقوق الملكية الفكرية، يمكن أن نستبدل بكلمة «إيجار الأرض» في نموذج ريكاردو كلمة «ربح». فالإيجار هو العائد الذي يحصل عليه ملاك الأراضي من أملاكهم، والربح هو العائد الذي يحصل عليه ملاك الشركات من أملاكهم أيضًا.

دعنا نتناول النظام المصرفي كمثال. هب أن أحد البنوك يتقن تقديم الخدمات المصرفية إتقانًا كبيرًا، ويتمتع بثقافة تنظيمية رائعة، وباسم تجاري ذي ثقل، ونجح في تطوير أفضل برمجيات مصرفية متخصصة. ويعمل به الموظفون الماهرون حتى إن الآخرين ينضمون إلى العمل بالبنك ليستمدوا منهم الخبرة. كل هذا يقود إلى ما أسماه خبير الاقتصاد جون كاي John Kay (الذي يشير بوضوح إلى نموذج ريكاردو) بـ«الميزة التنافسية المستدامة» والتي تعني ذلك النوع من التميز التنافسي على المنافسين الذي ينتج عنه تحقيق أرباحٍ العام تلو الآخر.

دعنا نطلق على هذا البنك اسم «مؤسسة أكسيل المصرفية»، ولنفرض أن هناك بنكًا آخر، ولنُسَمِّه «بنك بوب للديون والائتمان» وهو بنك لا يتمتع بكفاءة كبيرة، واسمه التجاري أقل ثقلًا، وبه ثقافة تنظيمية مقبولة. وهذا البنك ليس سيئًا، ولكنه ليس ممتازًا أيضًا. ولنفرض أن هناك بنكًا ثالثًا ولنُسَمِّه «مؤسسة كورنيليوس للإيداع» الذي لا يتمتع بأي درجة من درجات الكفاءة، وسمعته غاية في السوء، ويعامِل موظفوه العملاء بفظاظة، ولا يوجد به أي نظام تحكم في النفقات. فكفاءة «مؤسسة كورنيليوس للإيداع» أقل من كفاءة «بنك بوب للديون والائتمان»، وتنعدم على الإطلاق مقارنته «بمؤسسة أكسيل المصرفية». كل هذا يذكرنا بأنواع الأراضي الثلاثة التي تحدثنا عنها: من أراض خصبة تتمتع بكفاءة في إنتاج الحبوب، وأراض مغطاة بالشجيرات القصيرة أقل كفاءة، وأراض عشبية وهي أدناها كفاءة.

وتتنافس بنوك أكسيل وبوب وكورنيليوس على بيع الخدمات المصرفية بإقناع الناس بفتح حسابات لديهم أو الحصول على قروض منهم. وبالطبع فإن بنك أكسيل غاية في الكفاءة حتى إنه قادر على المنافسة إما ببيع الخدمات المصرفية بتكلفة أقل، أو بتجويد

الخدمات وبيعها بنفس السعر. وفي نهاية كل عام يجني بنك أكسيل الأرباح الوفيرة، ويجني بنك بوب، الذي لا يقدم لعملائه نفس جودة الخدمات، ربحًا أقل من أرباح بنك أكسيل، أما بنك كورنيليوس، فبالكاد يغطي تكاليفه. وإذا كانت السوق المصرفية أكثر صرامة، فسيتوقف بنك كورنيليوس عن مزاولة أعماله. أما إذا غدت السوق المصرفية أكثر جاذبية، فسيبدأ بنك كورنيليوس في جني الأرباح وسيدخل إلى المجال بنك جديد ربما أقل كفاءة من بنك كورنيليوس. وهذا البنك الجديد سيكون هو البنك الحدي وسيغطي تكاليفه بالكاد.

وبدون تكرار كل خطوة من خطوات التحليل، يمكن أن نذكر أنفسنا بأن إيجار الأرض الخصبة جرى تحديده عن طريق المقارنة بين إنتاجيتها وإنتاجية الأرض العشبية الحدية. وبنفس الطريقة فإن أرباح بنك أكسيل سيجري تحديدها عن طريق المقارنة بين بينه وبين بنك كورنيليوس، البنك الحدي، الذي نعرف أننا ينبغي أن نتوقع منه أن يجني الأرباح القليلة، أو حتى ألا يجني أرباحًا على الإطلاق. فأرباح الشركات مثلها كمثل إيجارات الأراضي تحددها البدائل. فالشركة التي تواجه منافسة قوية تجني أرباحًا أقل من الشركة التي تواجه منافسين غير أكفاء. قد تظن أن هناك عيبًا في هذه المقارنة، فقد تقول إن أفدنة الأراضي الخصبة عددها محدد، ولكن الشركات يمكنها أن تنمو. ولكن هذا ليس صحيحًا تمامًا، فالشركات لا يمكنها أن تنمو بين عشية وضحاها دون أن تتشوه سمعتها وسمعة المقومات الأخرى التي دفعتها نحو النجاح. من ناحية أخرى، بينما يستحيل أن يتغير عدد الأفدنة، فإن التمييز بين الأنواع المختلفة من الأراضي سوف يتغير بمرور الزمن مع تطور نظم الري ومكافحة الآفات وتقنيات الأسمدة. إن نموذج ريكاردو، الذي يتجاهل تلك التغييرات التي تحدث بمرور الزمن، سوف يفسر الاتجاهات في أسعار المنتجات الزراعية على مدار العقود وليس على مدار القرون، ولكنه سوف يفسر ربحية المؤسسات على مدار السنين وليس على مدار العقود. وهذا التحليل شأنه شأن الكثير من النماذج الاقتصادية سيؤدي وظيفته جيدًا عندما يُطبق خلال فترة زمنية محددة، وفي حالتنا هذه، تكون الفترة الزمنية على المدى القصير أو المتوسط. أما بالنسبة إلى الفترات الزمنية الأخرى، فهناك نماذج اقتصادية أخرى تفلح في هذا الصدد.

كل هذا رائع ... ولكن ما علاقة هذا بجشع الشركات؟

كثيرًا ما نجد الصحف تتحدث عن الأرباح التي تجنيها الشركات وكأنها تعتبر هذه الأرباح علامة على أنها تغش المستهلك. فهل هذه الصحف محقة؟ ليس دائمًا. يقول تحليل ريكاردو إن هناك سببين ربما يدفعان متوسط الأرباح التي تجنيها صناعة مثل صناعة البنوك إلى الارتفاع، فلو كان العملاء يقدرون حقًّا قيمة الخدمة الممتازة والسمعة الطيبة،

فسيجني بنكًا أكسيل وبوب الكثير من النقود. (أما بنك كورنيليوس الذي يعد بمنزلة البنك الحدي فسيجني ربحًا ضئيلًا.) وسيكون عندئذ بوسع الكتاب في الصحف أن يشتكوا من الكسب المفرط لهذه الشركات. أما لو كان العملاء يهتمون بالخدمة الممتازة بقدر ضئيل، فسيجني أكسيل وبوب أرباحًا تزيد قليلًا عن تلك التي يجنيها كورنيليوس (الذي ما يزال يعتبر البنك الحدي وما يزال يجني الربح الضئيل)، وسيصبح متوسط الأرباح منخفضًا. وعندئذ سيصمت الصحفيون رغم عدم تغير دوافع واستراتيجيات الصناعة حيث إن الأمر الوحيد الذي تغير هو أن العملاء أصبحوا يهتمون بالخدمة الممتازة بقدر كبير. وهكذا فليس لدينا سارق أو مسروق وإنما يُكافئ كل من أكسيل وبوب لأنهما يعرضان شيئًا يتميز بالندرة والتقدير الكبير لأهميته في آن واحد.

ولكن تلك الأرباح العالية لا تتحقق دائمًا على نحو عادل، فأحيانًا يكون غضب الصحف له ما يبرره. هناك تفسير آخر للأرباح العالية للشركات. فماذا لو كان هناك «حزام أخضر» مصرفي يمنع بنك كورنيليوس من دخول السوق منعًا تامًّا؟ يوجد بالفعل على أرض الواقع العديد من الأسباب التي تجعل الشركات الجديدة عاجزة عن الدخول إلى الأسواق والمنافسة. وفي بعض الأحيان يكون العملاء أنفسهم سببًا في هذا، فهم لا يتعاملون إلا مع الشركات ذات المكانة الراسخة في السوق، ولهذا تجد الشركات الجديدة صعوبة في دخوله. يفيد جون كاي أن بعض المنتجات «المحرجة» مثل العازل الطبي والفوط الصحية تجني الكثير من الربح لأن الداخلين الجدد إلى تلك الصناعة يصعب عليهم إحداث ضجة إعلامية عن منتجاتهم. كما يحدث في كثير من الأحيان أن تضغط الشركات نفسها على الحكومة طالبة الحماية من المنافسة، ولذلك نجد العديد من حكومات العالم تمنح تراخيص احتكارية، أو نجدها تضع القيود الصارمة على دخول سوق الصناعات «الحساسة» مثل البنوك أو الزراعة أو الاتصالات. ولكن تعددت الأسباب والتأثير واحد: تحصل الشركات الراسخة في السوق وهي في بعدٍ عن المنافسة على الأرباح العالية. وفي حقيقة الأمر، يطلق علماء الاقتصاد كثيرًا على هذه الأرباح اسم «الإيجارات الاحتكارية» monopoly rents نظرًا لوجه الشبه بين الإيجار الذي يُفرض على الأرض في ظل وجود عدد قليل من البدائل والأرباح التي تحصل عليها الشركات في ظل وجود عدد قليل من المنافسين. قد يكون مصطلحًا محيرًا، ولكن يمكنك أن تلقي باللوم على نموذج ديفيد ريكاردو وعلى نقص القدرة على التخيل عند علماء الاقتصاد منذ ذلك الحين.

إذا أردت معرفة ما إذا كنت قد وقعت ضحية غش متاجر البقالة، أو البنوك، أو شركات الأدوية، يمكنني معرفة كم تجني تلك الشركات من أرباح. فلو كانت تجني أرباحًا عالية، أبدأ أشك في أمرهم. أما إن كان من السهل إنشاء شركة جديدة تنافسهم

في مجال عملهم، فسيقل شكي نحوهم. وهذا يعني أن الأرباح العالية ترجع إلى الندرة الطبيعية: يعاني العالم بالفعل قلة عدد المؤسسات المصرفية الجيدة، ونحن نعلم أن المؤسسات المصرفية الجيدة تتفوق في كفاءتها كثيرًا عن نظيرتها السيئة.

«إيجارات» الموارد

لا تقتصر الرغبة في تجنب المنافسة والحصول على إيجارات احتكارية على ملاك العقارات وأصحاب الشركات. فهذه الرغبة تحدو أيضًا كل من النقابات العمالية وجماعات الضغط ومن يدرسون للحصول على مؤهلات متخصصة بل وحتى الحكومات المحلية. فكل يوم يحاول الناس من حولنا تجنب المنافسة، أو الحصول على نتاج جهد الآخرين الذين نجحوا في فعل هذا. يسمي علماء الاقتصاد هذا النوع من السلوك «خلق الإيجار» و«السعي وراء الإيجار».

ليس من السهل فعل هذا، فالعالم مكان تنافسي بطبيعته، ومن الصعب أن يعمل المرء فيه دون منافسة. وهذا أمر طيب لأنه إذا كانت المنافسة أمرًا يدعو للضيق إذا كنت من المتضررين منها، فهي مفيدة حينما تنتفع منها كأن تكون مستهلكًا تستفيد من منافسة الشركات لبعضها. فكلنا نستفيد عندما نتفاعل مع أناس يتنافسون ليقدموا لنا الوظائف والصحف وإمكانية الاستمتاع بعطلة في مكان ذي طقس بديع تمامًا مثلما استفاد ملاك الأراضي في مثالنا الافتراضي من المنافسة بين أكسيل وبوب.

يعتبر التحكم في أحد الموارد الطبيعية مثل الأراضي الزراعية أحد الطرق لتجنب المنافسة. صحيح أن هناك عددًا محدودًا من الأراضي الخصبة في العالم، ولكن بإمكان التقنيات الزراعية المتطورة أن تزيد من هذا الرقم. ولكن الأرض الزراعية ليست المورد الطبيعي الوحيد المحدود في العالم. فالنفط مورد آخر محدود حيث تنتجه بعض دول العالم بتكلفة منخفضة لاسيما السعودية والكويت والعراق ودول الخليج الأخرى، وعلى النقيض تنتجه بعض الدول الأخرى بتكلفة عالية مثل ألاسكا ونيجيريا وسيبيريا وألبرتا. أما في أنحاء عديدة أخرى من العالم فترتفع تكلفة استخراج النفط ارتفاعًا هائلًا حتى إنه لا يوجد أحد يفكر في استخراجه. وفي الوقت الحالي فإن الأماكن مثل ألبرتا هي المنتج «الحدي» للنفط.

يصلح تاريخ صناعة النفط أن يكون دراسة حالة عند دراسة «نظرية الريع» لريكاردو. فحتى عام ١٩٧٣م كان المعروض العالمي من النفط يُنتج بواسطة «حقول النفط الخصبة» التي توجد في أغلب الأحيان في الشرق الأوسط. وبالرغم من أهمية النفط

الهائلة للاقتصاديات الصناعية، كان سعر النفط منخفضًا جدًّا — أقل من عشر دولارات للبرميل حسب قيمة الدولار اليوم — وذلك لأن النفط آنذاك كان متوفرًا بكميات كبيرة وبسعر ضئيل جدًّا. وفي عام ١٩٧٣ قررت منظمة الدول المصدرة للنفط (الأوبك) — التي تجلس على معظم حقول النفط الخصبة — أن تدع بعض من حقولها دون عمل، عن طريق توجيه أوامر إلى كل الدول الأعضاء بها بأن يقللوا من إنتاجهم. وعندئذ قفزت أسعار النفط إلى أربعين دولارًا للبرميل، ثم إلى ثمانين دولارًا بعدها وذلك حسب قيمة الدولار اليوم. وبقي سعر النفط مرتفعًا لسنوات وذلك بسبب قلة وجود موارد بديلة للنفط على المدى القصير آنذاك. (يعادل هذا في مثال ريكاردو الافتراضي التوقف فجأة عن زراعة الأرض الخصبة الأمر الذي يترك فترة زمنية قبل أن يتم تشذيب وحرث الأرض العشبية، مما يتسبب في نقص مؤقت في الحبوب إضافة إلى زيادة قيمة الريع).

ومع ارتفاع سعر برميل النفط إلى ثمانين دولارًا، بدت العديد من البدائل أرخص ثمنًا حتى لجأ إليها الكثيرون لسنوات: مثل توليد الكهرباء باستخدام الفحم عوضًا عن النفط، وتصميم سيارات جديدة أكثر كفاءة في استهلاك البنزين. والتنقيب عن النفط في أماكن مثل ألبرتا وألاسكا. ومن ثم حُرث المزيد والمزيد من «موارد الطاقة المغطاة بالشجيرات القصيرة» و«موارد الطاقة المغطاة بالأعشاب». ولإبقاء أسعار النفط مرتفعة، اضطرت الأوبك OPEC إلى قبول أن يكون لها حصة أصغر من السوق العالمية للنفط. وفي النهاية أعلنت السعودية تمردها على ذلك النظام عام ١٩٨٥ وزادت من إنتاجها من النفط حتى انهارت الأسعار عام ١٩٨٦. ولبضعة أعوام مضت كان سعر النفط يغطي بالكاد تكلفة إنتاج حقول النفط الحدية في أماكن مثل ألبرتا التي تتراوح بين خمسة عشر وعشرين دولارًا للبرميل. وفي السنوات القليلة الأخيرة أصابتنا الهلاوس بسبب مزيج من الارتفاع المفاجئ في الطلب على النفط من جانب الصين، ومشاكل الإنتاج في السعودية والعراق ونيجيريا وفنزويلا. وقد تسبب كل هذا في ارتفاع أسعار النفط إلى أكثر من خمسين دولارًا للبرميل. ومع ذلك، فحتى مع الأسعار المنخفضة التي سادت في تسعينيات القرن العشرين، كان إنتاج النفط المستخرج من أرخص الحقول في السعودية والكويت بتكلفة إنتاج تبلغ بضعة دولارات للبرميل؛ يعد مكسبًا صافيًا.

متى تفيد الجريمة؟

لا يرتبط جانب كبير من اقتصاد العالم ارتباطًا وثيقًا بالموارد الطبيعية المحدودة. ويعني هذا أن البشر عليهم إيجاد وسائل أخرى لمنع المنافسة.

ويعد اللجوء إلى العنف أحد الوسائل الشائعة وعلى الأخص في تجارة المخدرات وغير ذلك من ضروب الجريمة المنظمة. يفضل تجار المخدرات عدم وجود منافسين يدفعون أسعار المخدرات للانخفاض. ومن الممكن أن يؤدي قيام عصابة إجرامية بقتل عدد كاف من البشر أو ضربهم ضربًا مبرحًا أن يثني العصابات المنافسة عن الدخول إلى السوق لتتمتع تلك العصابة بالأرباح الطائلة. وهذه التصرفات غير قانونية بالطبع، ولكن هذا الوصف ينطبق أيضًا على تجارة المخدرات؛ فلو كنت ستخاطر بدخول السجن في كل الأحوال، لا يوجد مغزى من استخدام أنصاف الحلول. فلو أراد تجار المخدرات التمتع بقوة تمنحها لهم الندرة، فعليهم فعل كل ما في وسعهم حتى تكون المنافسة نادرة. وبالطبع ليس من المحتمل أن يشكو زبائنهم للشرطة من جشع تجار المخدرات.

ولسوء حظ عصابة المخدرات المبتدئة والعادية أن العنف قد لا يكفي لجني الأرباح. فالصعوبة تكمن في أن كلًّا من الأسلحة والرجال عدوانيي السلوك متوفرون بكثرة. فأي عصابة تكسب جيدًا تكون بمنزلة عنصر إغراء يدفع العصابات الأخرى لمحاولة السيطرة على أرضها، وسيكون هناك كثير من المنافسين. استطاع كل من خبير الاقتصاد ستيفن ليفيت Steven Levitt، وعالم الاجتماع سودير فينكاتيش Sudhir Venkatesh تقصي المكاسب التي تجنيها إحدى عصابات الشوارع الأمريكية واتضح لهما أن «جنود المشاة» هؤلاء يجنون أحيانًا مكسبًا ضئيلًا قد يصل إلى ١,٧٠ دولار في الساعة. وهناك بالطبع احتمالات لزيادة هذا الأجر نظرًا للانخفاض المتزايد في عدد أفراد العصابات، (فمنهم من يترك العصابة، ومنهم من يُقتل، وهذا يحدث طوال الوقت)؛ ولكن حتى مع تلك الاحتمالات يبقى متوسط مكسب الفرد منهم أقل من عشرة دولارات في الساعة. وهذا ليس بالمبلغ الكبير بالنظر إلى أنه في فترة عمل تستمر أربعة سنوات، يكون من المتوقع أن يُطلق عليه النار مرتين، ويُعتقل ست مرات، واحتمال بنسبة ٢٥٪ أن يتعرض للقتل. وتحقق بعض التنظيمات الإجرامية نجاحًا أكثر من هذا. فعصابات المافيا غالبًا ما تمتهن أعمالًا مشروعة مثل تنظيف الملابس على اختلاف أنواعها، وهو مجال يمكن أن يحقق أرباحًا طائلة فقط لو مُنع المنافسون من دخوله. وقد يتم ذلك بترهيب المنافسين، وهو أمر في غاية السهولة حيث إن العثور على الشاحنات التي تحمل الملابس وتدميرها أو حتى تدمير المغاسل نفسها، أسهل بكثير من العثور على كيس من الكوكايين وتدميره. ومن السهل أيضًا ترهيب الزبائن، فالمتابعون لمسلسل ذا سوبرانوز The Sopranos يعلمون أن عصابات المافيا توفر خدمات الغسيل بأسعار مغالى فيها للمطاعم كطريقة لتربح المال. والسبب واضح بالطبع، فالمطاعم على وجه الخصوص معرضة للوقوع ضحية لابتزاز الأموال لأنها لا ترغب في أن تجلب لنفسها جلبة تبعد

عنها الزبائن، وفي الوقت نفسه تغالي تلك المطاعم في أسعار خدماتها حتى تستطيع أن تدفع منها الضريبة التي تدفعها للمافيا مقابل الحماية. في العادة تجتذب الأعمال المربحة المنافسة، ولكن في هذه الحالة فإن المنافسة تؤمن بوجوب وجود وسيلة أكثر أمنًا لكسب العيش.

وهذا يعني أن هذا النوع من العنف ليس هو الذي يجني الأرباح المستدامة ويخلق حواجز منع دخول الأسواق، ولكنها فعالية المنظمة التي يملكها بنك أكسيل، ويفتقر إليها بنك كورنيليوس، تمامًا مثلما تفتقر إليها عصابات الشوارع العادية، وتتمتع عصابات المافيا بالكثير منها.

مؤامرات ضد عوام الناس

لحسن الحظ أنه يمكنك في الأماكن الراقية في العالم المتقدم الاحتماء ممن يستخدمون العنف لمنع المنافسة، ولكن هذا لا يعني أن الناس لم يطوروا وسائلَ أخرى للتخلص من المنافسين.

والنقابات العمالية مثال جلي على هذا، فالغرض من النقابة هو منع العمال من منافسة بعضهم بعضًا على فرص العمل حتى لا تنخفض الأجور وتتدهور ظروف العمل. فلو زاد مثلًا الطلب على الكهربائيين مع قلة من يتقنون تلك المهنة، سيصبح لمن يتقنونها قوة مستمدة من ندرتهم، ومن ثم، يحصلون على أجور وظروف عمل ممتازة، سواء كان ذلك في ظل وجود أو عدم وجود نقابة لهم. أما إن ظهر في السوق المزيد والمزيد من الكهربائيين، فستنهار تلك القوة، وسيؤدي الكهربائيون الجدد نفس دور المزارع بوب الذي تحدثنا عنه من قبل. صحيح أن وظيفة النقابات العمالية هي التفاوض باسم العمال جميعًا، ولكن من وظائفها أيضًا سد الطريق أمام دخول العمال الزائدين عن الحاجة إلى المهنة.

ومع دخول الآلات في الصناعة بشكل كبير في القرن التاسع عشر كان دافع الناس لتشكيل النقابات له مبرراته. فقد كان العمال آنذاك كالسلعة المتوفرة بغزارة، وكانوا يتمركزن جميعًا في المدن، ويمكن إحلال بعضهم مكان بعض بمنتهى السهولة. وبدون النقابات، كانت ستظل الأجور منخفضة للغاية. أما في وجود النقابات، فصار من الممكن تجنب دخول المنافسين إلى السوق، وارتفعت أجور العمال الذين مكنهم حظهم من الالتحاق بالنقابة. أذكر أنه في الولايات المتحدة كان هناك قانون يتصدى للنقابات العمالية، فقوانين مكافحة الاحتكار Antitrust laws التي سُنت لتحول دون تواطؤ الشركات الكبيرة بعضها

مع بعض في عمليات احتكار؛ استُخدِمت أيضًا ضد النقابات. ولكن مع تغير المناخ السياسي، أثبتت تلك القوانين عدم قابليتها للتطبيق، وزادت قوة النقابات العمالية.

ولكن إن كانت النقابات العمالية تحقق هذا النوع من النجاح المبهر، فقد نتوقع أن يتمتع الموظفون التابعون للنقابات بالأجور الضخمة — مثلما كان الحال في صناعة السيارات بالولايات المتحدة خلال الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين — عندما يكون للنقابات تأثير ملموس. ولكن الواقع أن النقابات العمالية تواجه العديد من العوائق التي تحول دون تحقيقها لهذا النوع من النجاح. فلما نُظر إلى النقابات العمالية على أنها تطالب بمطالب مبالغ فيها متسببة في زيادة الأسعار إلى درجة لم يقبلها قطاع عريض من الناس الذين، بدورهم، مارسوا ضغطًا على رجال السياسة لإعادة تنظيم النقابات العمالية. وأحيانًا أخرى تهدد المنافسة الدولية الندرة التي تتمتع بها تلك النقابات، مثلما حدث مع مصنعي السيارات بالولايات المتحدة الذي كانوا يتمتعون بالرواتب الممتازة والاستقرار الوظيفي إلى أن استخدم مصنعو السيارات اليابانيون طرقًا أكثر فعالية وبدءوا في وضع مصنعي السيارات الأمريكيين تحت الضغط.

وفي حالة الصناعات الآخذة في الانكماش مثل صناعة بناء السفن في بريطانيا أو صناعة السيارات في الولايات المتحدة، تختفي فرص العمل بمعدل يجعل النقابات العمالية عاجزة عن الحفاظ على قيمة ندرتها، حيث لا يمكن أن تهدد النقابات بتقليص المعروض من العمال بنفس السرعة التي تتمكن بها من مواجهة تناقص الطلب.

أما في الصناعات الأخرى فليس تناقص الطلب هو الذي يحد من قوة النقابات ولكنه العمال الماهرون. ففي الولايات المتحدة مثلًا تتمتع شركة وول مارت Wal-Mart بقدرة تفاوضية هائلة، فقد كان هناك فرعان للشركة فقط يتبعان للنقابة في أمريكا الشمالية في صيف ٢٠٠٤م عندما أعلن المسئولون بالشركة أن أحد هذين الفرعين في مقاطعة كوبيك Quebec الكندية سيغلق؛ لأن النقابة كانت تدمر نموذج عملها. وفي المملكة المتحدة يحصل المعلمون على رواتب منخفضة بالرغم من حقيقة أن هناك نقص في المعلمين الأكفاء. ويرجع هذا إلى أن الحكومة، وهي رب العمل الوحيد بالدولة، لديها قدرة تفاوضية هائلة. ففي العادة عندما يوجد نقص في الأيدي العاملة الخاصة بمهنة ما تتسبب المنافسة بين أرباب العمل في رفع أجور العمال. فقط رب العمل الذي يحتكر مجالًا ما هو الذي يمكنه المحافظة على وضع ينقص فيه بشكل حاد عدد المعلمين في حين لا ترتفع الرواتب استجابة لذلك النقص. فالمدرسون يتمتعون ببعض القوة التي يستمدونها من ندرتهم، ولكن في تلك الحالة تتمتع الحكومة بقوة أكبر.

ولقد تمكن أصحاب المهن الأخرى كالأطباء وخبراء التأمين والمحاسبين والمحامين من المحافظة على أجورهم العالية، بطرق أخرى غير النقابات العمالية حيث صنعوا «أحزمة خضراء» افتراضية ليصبح من الصعب على المنافسين المحتملين الدخول إلى السوق ومزاولة المهنة. وتتضمن هذه الأحزمة الخضراء الافتراضية فترات تأهيل طويلة للغاية وضرورة موافقة الهيئات المهنية على قبول أعداد محددة من المتقدمين كل عام. فالعديد من المنظمات التي نتوقع منها حمايتنا من أصحاب المهن «غير المؤهلين» هي في الواقع تسعى للحفاظ على الرواتب العالية التي يحصل عليها «المؤهلون» الذين يزاولون المهنة بالفعل. وبالفعل كثير منا لا يمانع أن يحصل على استشارة قانونية من المحامين ذوي الخبرة حتى وإن كانوا يفتقرون إلى المؤهلات الرسمية، بل إننا نحصل أحيانًا على الاستشارة الطبية من طلبة كلية الطب، أو الأطباء الأجانب أو المعالجين بالطب البديل. ولذلك يبذل أرباب المهن القانونية والطبية أقصى ما في وسعهم للتحكم في عدد من يزاولون تلك المهن من المؤهلين تمامًا، وحظر أي بدائل منخفضة التكلفة بأمر القانون. فمثلًا إن لم يكن بإمكانك تحمل دفع إيجار الأرض الخصبة، سيحرمك القانون من استئجار الأرض البور أو الأرض العشبية. لا عجب إذن في وصف جورج برنارد شو George Bernard Shaw للمهن بأنها «كلها مؤامرات ضد عامة الناس».

والآن ننتقل إلى شيء مثير للجدل

دائمًا ما كانت الهجرة قضية مثيرة للعاطفة في أمريكا، ومع أن الأمن القومي أصبح مدعاة للقلق مؤخرًا، فما زال الجدل مستمرًا في التمحور حول نفس السؤال القديم: هل يسرق المهاجرون وظائفنا؟ ربما يكون أحدهم قد سرق وظيفتك، أما وظيفتي فلم يسرقها أحد.

يرحب بالهجرة كل من العمال المتعلمين ذوي الوظائف التي تتطلب المهارة والتدريب، ورجال الأعمال ممن في حاجة إلى العمالة الرخيصة وذلك كجزء من عملية إثرائية تضيف إلى الحياة الاقتصادية والثقافية لكل دولة. في حين يرفض غير المتعلمين جيدًا أي هجرة جديدة لمهاجرين يعملون في أعمال لا تحتاج إلى مهارات خاصة، متذرعين بالقول «إنهم يسرقون وظائفنا». ربما يتصف هذا القول بكثير من المبالغة ولكنه يبدو منطقيًّا من وجهة نظر أصحاب المصالح.

وباعتباري أحد العاملين في أعمال تحتاج إلى المهارة فإنني أستاء من معارضة قدوم المهاجرين، بل أرغب في رؤية المزيد منهم. ولكن لو كنت من الجانب الآخر، هل كان

هذا سيصبح رأيي أيضًا؟ إن احتاجت الدولة إلى عمالة تنجز الأعمال النافعة في وظائف تتطلب أو لا تتطلب المهارة، فمن مصلحتي المباشرة أن أرى هجرة مزيد من العمالة غير الماهرة إلى دولتي، الأمر الذي يضر بطريقة مباشرة أيضًا بالعمالة غير الماهرة الموجودة بالفعل.

تخيل أنني أنا وغيري من المواطنين الحاصلين على تعليم عالٍ كمُلَّاك للأراضي، ولكن استبدل بكلمة «الأرض الخصبة» كلمة «الشهادة الجامعية». فمهاراتي ومؤهلاتي تعد موردًا شأنها شأن الأرض الخصبة. ولكن هل مهاراتي مورد نادر؟ افرض أنني أعمل ضمن الفريق الإداري لمتاجر وول مارت، فعندما تمتزج مهاراتي (دعنا لا نحدد بالضبط المهارات التي يفترض أن أتمتع بها) بالعمل الجاد للبائعين المساعدين بالمتجر ومنظمي البضاعة على الأرفف نكون قد أصبحنا فريقًا منتجًا. أما مَن منا يحصل على العوائد، فهذا أمر يعتمد على مَن تتمتع مهاراته بالندرة. فإن نقصت بالدولة العمالة غير الماهرة ممن يعملون في تنظيم البضاعة على الأرفف، يجب عندئذ أن ترتفع أجورهم حتى تجتذب مزيدًا من الناس للعمل في هذه الوظيفة. أما إذا نقص عدد المديرين المهرة وامتلأت الدولة بمنظمي البضاعة على الأرفف غير المهرة، فسأحصل على أجر مُرضٍ بسبب قيمة ندرتي مثلما يحصل مالك الأرض على إيجار مُرضٍ بسبب ندرة الأرض التي يملكها بمجرد أن يظهر العدد الكافي من المزارعين.

يعزو البعض سبب معارضة الطبقة العاملة لهجرة الأجانب إلى العنصرية. وهناك نظرية بديلة أكثر إقناعًا تقول بأن كل إنسان يتصرف وفقًا لمصلحته الشخصية. فظهور العمال الجدد يصب في مصلحة من يملكون الموارد التي ستصبح نادرة نسبيًّا سواء أكانت تلك الموارد أراضٍ خصبة أم شهادات جامعية، ولكن من المفهوم أن ظهورهم أمر يمقته نظراؤهم العاملون بالفعل. وفي حقيقة الأمر فإن المهاجرين القدامى هم أكثر من يتأذون من الهجرة الجديدة ويجدون أجورهم قد انخفضت انخفاضًا هائلًا.

وتدعم الحقائق تطبيق نظرية ريكاردو على الهجرة. فالمهاجرون العاملون في وظائف تحتاج إلى مهارات خاصة يقللون من أجور العاملين من أبناء البلد في مثل هذه الوظائف، وكذلك المهاجرون العاملون في وظائف لا تحتاج إلى مهارات خاصة يقللون أجور العاملين من أبناء البلد في مثل هذه الوظائف. وقد ظلت أجور الممرضات في الخدمات الصحية الوطنية NHS بالمملكة المتحدة منخفضة بسبب تدفق ثلاثين ألف ممرضة أجنبية؛ فاحتمال حمل شهادة جامعية يزيد عند المهاجرين عن مواطني المملكة المتحدة بنسبة ٥٠٪. وعلى العكس، ففي الولايات المتحدة التي تستوعب نسبة من المهاجرين العاملين في وظائف تحتاج إلى مهارات خاصة؛ أعلى بكثير من مثيلتها في المملكة المتحدة؛ نجد أن أجور العمالة

في وظائف لا تحتاج إلى مهارات خاصة هي التي ظلت منخفضة، إذ لم يتحسن دخل العاملين بتلك الوظائف منذ ثلاثين عامًا.

ما الذي يجدر بعلماء الاقتصاد فعله؟

لقد كنا نفكر تمامًا مثل علماء الاقتصاد طوال هذا الفصل. ولكن ماذا يعني هذا؟ لقد استخدمنا أحد النماذج الاقتصادية الرئيسية لتعميق فهمنا لعدد من المواقف المختلفة. انتقل الفصل من التحليل الذي يبدو عليه بعض الموضوعية فيما يخص مَن يجنون المال من تجارة الكابوتشينو؛ إلى مسألة سياسية خطيرة عن تنظيم القيود والهجرة.

قد يزعم بعض علماء الاقتصاد أنه لا يوجد اختلاف بين تحليلهم الاقتصادي لإيجار المقاهي وبين تحليلهم الاقتصادي للهجرة. وهذا حقيقي، فعلم الاقتصاد يشبه الهندسة إلى حد بعيد، أي أنه يخبرك بكيفية عمل الأشياء، وما قد يحدث لو غيرت هذه الأشياء. وبإمكان رجل الاقتصاد أن يشرح لك كيف يساعد السماح لعدد كبير من المهاجرين من العمالة الماهرة في تضييق الهوة بين أجور العمالة المدربة وغير المدربة، في حين أن هجرة العمالة غير المدربة تفعل عكس ذلك. أما ما تفعله المجتمعات وولاة أمورها بتلك المعلومات فهذه قضية أخرى.

ومع ذلك فإن حقيقة أن علم الاقتصاد في حد ذاته أداة للتحليل الموضوعي لا تعني أن علماء الاقتصاد يتناولون القضايا من وجهة نظر موضوعية دائمًا. فهم يدرسون السلطة والفقر والنمو والتنمية. ومن الصعب السيطرة على النماذج الاقتصادية التي تكمن وراء هذه الأمور دون التأثر بالعالم الحقيقي الذي يحويها.

لهذا تجد علماء الاقتصاد غالبًا ما يتنحون عن دورهم كمهندسين للسياسة الاقتصادية ليصبحوا أصحاب قضايا. فمثلًا كان ديفيد ريكاردو من أوائل المؤيدين للتجارة الحرة. كما شجعه رفيقه جيمس ميل James Mill على ترشيح نفسه في البرلمان حتى إنه صار عضوًا عام ١٨١٩ عندما أيد إلغاء التعريفات الجمركية الباهظة في بريطانيا على الحبوب المستوردة من الخارج والتي كانت تعرف بقوانين الحبوب Corn Laws، التي حجمت بشدة من استيراد الحبوب. وأوضحت نظريات ريكاردو أن قوانين الحبوب كانت تحشو جيوب ملاك الأراضي الزراعية بالنقود على حساب باقي المواطنين. لم يرض ريكاردو بمجرد ملاحظة تأثيرات قوانين الحبوب بل إنه رغب في إلغائها.

واليوم يصل علماء الاقتصاد إلى نتائج مشابهة عن قوانين الحماية، التي تحمي — كما سنرى في الفصل التاسع — الجماعات الضاغطة التي تتمتع ببعض الميزات على حساب

باقي الناس، في العالم المتقدم والنامي على حد سواء. فقد ينتفع مليارات البشر من السياسات الاقتصادية الجيدة في حين يموت الملايين من السياسات السيئة. في بعض الأحيان يكون منطق علم الاقتصاد مقنعًا للغاية بحيث يكون من المستحيل على علماء الاقتصاد عدم اتخاذ موقف.

الفصل الثاني

ما لا تريد منك المتاجر الكبيرة أن تعرفه

لو زرت لندن مؤخرًا، ربما تكون زرت المعلم السياحي «عين لندن» London's Eye، وهي عجلة ضخمة بها ٣٢ مقصورة يشاهد منها ركابها معالم المدينة أثناء دوران العجلة حول محورها. وخلال الأيام المشمسة يمكنك شراء كوب كابوتشينو من مقهى كوستا كوفي Costa Coffee ثم الجلوس في إحدى المقصورات وارتشاف الكابوتشينو بينما تدور العجلة عاليًا لتكون في بعض الأحايين بمثابة حاجز بينك وبين الشمس ... إنها حقًّا إحدى المتع في الحياة.

وترى البائعين ذوي الموارد النادرة في كل مكان بجوار عين لندن يحاولون استغلال تلك الندرة. فمثلًا تجد مقهى كوستا المقهى الوحيد في المنطقة الملاصقة لعين لندن، وتجد أيضًا متجرًا واحدًا لبيع الهدايا السياحية التذكارية وهو يحقق مبيعات هائلة. أما أوضح مثال فهو عين لندن نفسها، فهي تشرف على معظم المباني الشهيرة في لندن، وهي نفسها تعتبر أعلى عجلة ملاحظة في العالم. أجل، تبدو قوة الندرة جليةً هنا، ولكنها ليست قوة بلا حدود. ربما تكون عين لندن فريدة في صفاتها، ولكن ليس هناك ما يجبر أحدًا على ارتيادها وبوسع الناس دائمًا اتخاذ قرار عدم الذهاب إليها. وإذا ما تقدمت في سيرك إلى الأمام على طول نهر التايمز، فستجد «قبة الألفية» Millennium Dome (وهي قبة بيضاء عملاقة موَّلت الحكومة بناءها للاحتفال بالألفية الثالثة)، وهي أيضًا لا تقل تفردًا، وتفتخر السلطات المحلية بهذه القبة لكونها «أكبر مبنى محمول في العالم». ومع ذلك فقد اعتُبرت بمنزلة كارثة تجارية لأن تفردها وحده لم يكن كافيًا لإقناع الناس بدفع الأموال لتغطية تكاليف بنائها الباهظة. فالمشاريع التجارية التي تتمتع بقوة الندرة لا يمكنها أن تجبرنا على دفع أسعار غير محدودة ثمنًا لمنتجاتها، ولكنها في المقابل يمكنها الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات التي تجعلنا ندفع مبالغ أكثر. وقد حان الوقت الآن كي يبدأ المخبر الاقتصادي في العمل واكتشاف المزيد.

يتمتع مقهى كوستا بكثير من قوة الندرة بالنسبة إلى زبائنه نظرًا لكونه المقهى الوحيد بجوار «عين لندن». ولا ترجع هذه القوة إلى شيء مميز في مقهى كوستا وإنما للتألق المنعكس من روعة الموقع. وكما علمنا من قبل أنه طالما أن الناس يدفعون الأسعار المرتفعة في المقاهي ذات المواقع المتميزة، فإن القيمة الإيجارية التي يدفعها المقهى لمالك الموقع ستكون مرتفعة هي الأخرى، فلقد أجر مالك الأرض بعضًا من قيمة الندرة التي يتمتع بها المكان لمقهى كوستا، تمامًا مثلما فعل مُلَّاك ناطحات السحاب في مانهاتن أو مثلما يحدث في محطات المترو بدءًا من محطة ووترلو في لندن حتى شينجوكو في طوكيو. وهكذا فالندرة يجري تأجيرها ولكن بالسعر المناسب.

ولكن كيف يستغل مقهى كوستا الندرة التي استمدها من استئجار مكان بجوار «عين لندن» على الوجه الأمثل؟ يمكنه ببساطة أن يرفع سعر الكابوتشينو من ١,٧٥ جنيه إسترليني (أي ما يعادل حوالي ٣ دولارات) إلى ٣ جنيهات إسترلينية (أي ما يعادل حوالي ٦ دولارات). صحيح سيجد المقهى بعض الزبائن الذين سيدفعون هذا المبلغ، ولكن هناك الكثير ممن لن يعجبهم السعر ولن يشتروا القهوة، ولنا في «قبة الألفية» عبرة. فالندرة تعطيك قوة، ولكنها ليست قوة بلا حدود. وبدلًا من ذلك قد يلجأ المقهى إلى تخفيض أسعار القهوة التي يقدمها؛ ليبيع المزيد والمزيد منها. فلو جعل ثمن فنجان القهوة ٦٠ بنسًا (ما يعادل دولارًا واحدًا) فسيتمكن من دفع رواتب موظفيه والنفقات اللازمة لإعداد القهوة، ولكن إن لم تفلح تلك الطريقة في مضاعفة حجم مبيعاته عشرات المرات، فلن يتمكن من دفع القيمة الإيجارية للمكان. فالمعضلة كالتالي: إما تحقيق هوامش ربح عالية من بيع القليل من القهوة، وإما هوامش ربح منخفضة من بيع الكثير من القهوة.

لو استطاع مقهى كوستا تجنب تلك المعضلة بأن يطلب ٦٠ بنسًا من الزبائن الذين لا يودون دفع أكثر من هذا المبلغ و٣ جنيهات إسترلينية ممن لا يمانعون أن يدفعوا كثيرًا من المال للتمتع بالمشروب وإطلالة الموقع المميزة؛ فسيكون هذا أمرًا جيدًا. وبهذه الطريقة يتمكن المقهى من تحقيق هامش ربح مرتفع متى يحب، ويظل يبيع القهوة بهامش ربح ضئيل للزبائن المقتصدين. ولكن كيف يفعل ذلك؟ هل يكتب مثلًا في قائمة الأسعار: «سعر الكابوتشينو ٣ جنيهات إلا إذا كنت غير مستعد لدفع أكثر من ٦٠ بنسًا فقط»؟

الكابوتشينو للمسرف	٣ جنيهات إسترلينية
الكابوتشينو للمقتصد	٦٠ بنسًا

قد تكون هذه الفكرة منطقية بعض الشيء ولكنني أشك في أنها يمكن أن تلقى رواجًا بين من يشترون القهوة هناك في الضفة الجنوبية لنهر التايمز بلندن التي توجد بها عين لندن، لذلك على مقهى كوستا أن يتبع أسلوبًا أكثر دهاء من ذلك.

وبالفعل توصل مقهى كوستا — وكذلك معظم المقاهي الحالية — إلى استراتيجية ممتازة، ألا وهي استخدام «التجارة العادلة» Fair Trade في بيع القهوة، وذلك بأن يقدم المقهى قهوة مصنوعة من منتجات شركة كافيه دايريكت Cafédirect التي تحمل علامة التجارة العادلة وتدفع أسعارًا جيدة مقابل شراء البن من زارعيه في الدول الفقيرة. وبهذه الطريقة ولعدة سنوات كان يدفع زبائن مقهى كوستا الذين يودون مساعدة المزارعين بالعالم الثالث — ولندن مليئة بهذا النوع من الزبائن — عشرة بنسات إضافية (أي ما يعادل حوالي ١٨ سنتًا) عند شرائهم القهوة. ربما كان هؤلاء الزبائن يعتقدون أن هذا المبلغ الإضافي يذهب لمزارعي البن الكادحين، ولكن أفادت الشواهد أن كل تلك الأموال تقريبًا لم تكن تذهب إلى أي مكان سوى خزينة مقهى كوستا.

تدفع شركة كافيه دايريكت للمزارعين مساعدة تتراوح ما بين ٤٠ و٥٥ بنسًا (ما يعادل حوالي دولار) على كل رطل من البن. وستندهش إن أخبرتك أن هذا المبلغ القليل نسبيًّا قد يضاعف دخل مزارع في جواتيمالا التي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن ٢٠٠٠ دولار سنويًّا. ولمّا كان ربع الأوقية من البن كافيًا لصنع كوب كابوتشينو متوسط الحجم، كان لزامًا أن تترجم المنحة المدفوعة للمزارع إلى زيادة في التكلفة تقل عن بنس واحد لكل كوب.

والواقع أن ٩٠٪ من المبلغ الإضافي الذي كان يدفعه زبائن مقهى كوستا لم تكن تذهب للمزارعين. لذلك إما أنّ مقهى كوستا أو كافيه دايريكت هما اللذان كانا يبددان تلك الأموال (عن طريق التكاليف العالية) أو أن تلك الأموال كانت تدخل ضمن أرباح الشركتين. فجمعيات تجارة البن العادلة تقدم وعودها للمنتجين وليس للمستهلكين. فإذا اشتريت قهوة تحمل علامة التجارة العادلة تكون ضمنت بذلك أن منتجي القهوة سيحصلون على سعر جيد. ولكن لا يوجد ما سيضمن حصولك «أنت» على سعر جيد. والحقيقة هي أن شركات البيع بالجملة للبن الذي يحمل علامة التجارة العادلة يمكنهم دفع ضعفين أو ثلاثة أضعاف أو حتى أربعة أضعاف سعر السوق لمنتجي البن في الدول النامية دون إضافة أي زيادة ملحوظة لتكلفة إنتاج كوب الكابوتشينو؛ لأن حبوب القهوة لا تشكل سوى جزء ضئيل من هذه التكلفة. فالمطالبة بعشرة بنسات إضافية أعطت فكرًا مضللًا عن التكلفة الحقيقية للقهوة الحاملة لعلامة التجارة العادلة. وببعض من أعمال التقصي والتحري التي قام بها مخبرنا الاقتصادي السري، قدر مقهى كوستا أن

هذا النوع من التجارة أعطى انطباعًا خاطئًا، وبنهاية عام ٢٠٠٤م كان المقهى قد بدأ في تقديم قهوة تحمل علامة التجارة العادلة «لمن يطلبها» ودون أية زيادة في سعرها عن مثيلتها التي لا تحمل نفس العلامة. وهكذا فقد تخلى مقهى كوستا عن تلك الزيادة في سعر القهوة ليس لأنها كانت غير مربحة ولكن لأنها أساءت للعلاقات بين المقهى وزبائنه.

ولكن لماذا كان من المربح للمقهى أن يضع على تكاليف الإنتاج للقهوة التي تحمل علامة التجارة العادلة نسبة ربح مرتفعة تتجاوز مثيلتها بالنسبة إلى القهوة العادية؟ بالتأكيد ليس لأن مقهى كوستا يعارض فكرة التجارة العادلة بأكملها ويحاول تثبيط ذلك السلوك المثالي بهذه الطريقة في تحديد الأسعار. فالسبب ليس له علاقة بالتجارة العادلة على الإطلاق، ولكن لأن القهوة التي تحمل علامة التجارة العادلة ساعدت مقهى كوستا على إيجاد الزبائن المستعدين لدفع أسعار أعلى قليلًا متى توفر سبب لذلك. فعندما تشتري الكابوتشينو الذي يحمل علامة التجارة العادلة، تكون قد أوصلتَ رسالتين لمقهى كوستا: الرسالة الأولى لا تلقى اهتمامًا كبيرًا من أصحاب المقهى وهي: «أظن أن القهوة التي تحمل علامة التجارة العادلة منتج يستحق التشجيع.»

أما الرسالة الثانية فهي التي يتوق أصحاب المقهى لسماعها وهي: «في الواقع لا أمانع من دفع بعض النقود الإضافية.»

وهذا يمد المقهى على الفور بالمعلومات التي كان يبحث عنها. فهو يعرف أن المواطنين المهتمين بالقضايا الاجتماعية لا يبالون لو أنفقوا بعض المبالغ الإضافية مقابل بعض المنتجات، في حين يكون المواطنون غير المهتمين بتلك القضايا أكثر حساسية تجاه الأسعار.

الكابوتشينو للمهتم بالقضايا الاجتماعية	١,٨٥ جنيه إسترليني.
الكابوتشينو لغير المهتم بالقضايا الاجتماعية	١,٧٥ جنيه إسترليني.

وبالفعل مارس مقهى كوستا هذه الاستراتيجية لكي يحصل على أقصى قيمة من قوة الندرة التي منحها إياه مكانه بجوار «عين لندن». فالمقهى في حيرة بين رفع الأسعار وخسارة الزبائن، وبين خفض الأسعار وخسارة هامش الربح. فإن رغب المقهى في المطالبة بسعر موحد من كل الزبائن، عليه أن يجري حساباته للوصول إلى أفضل خيار من بين الخيارين. أما إذا كان بإمكانه أن يطلب سعرًا أعلى من المسرف (أو المهتم بالقضية الاجتماعية) وسعرًا منخفضًا من المقتصد (أو غير المهتم بالقضية)، فسيغدو بإمكان المقهى عندئذ الحصول على أفضل ما يمكن الحصول عليه من كلا الصنفين من البشر. ولا

داعي لأن تقلق على مقهى كوستا إذا مُنع من ممارسة ذلك الأسلوب؛ فكوستا كوفي لديه كثير من الطرق البديلة للتعرف على العملاء عندما يتعلق الأمر بزيادة السعر. وهذا ليس بتصرف مكيافيللي شاذ من جانب مقهى كوستا كوفي. فأي شركة تتمتع بإدارة جيدة تسعى للحصول من العميل على أعلى سعر يكون على استعداد لدفعه، وهذه الشركات تفعل هذا دائمًا.

لنأخذ شركة ستاربكس على سبيل المثال. انظر في قائمة أي فرع من فروع ستاربكس وليكن الفرعين الموجودين في شارع بي وشارع فورتينث في واشنطن العاصمة مثلًا وستجدها كالتالي:

شوكولاتة ساخنة	٢,٢٠ دولار
كابوتشينو	٢,٥٥ دولار
كافيه موكا	٢,٧٥ دولار
موكا الشوكولاتة البيضاء	٣,٢٠ دولار
كابوتشينو كبير	٣,٤٠ دولار

وترجمتها كالتالي:

شوكولاتة ساخنة — لا شيء مميز	٢,٢٠ دولار
كابوتشينو — لا شيء مميز	٢,٥٥ دولار
اخلطهم معًا — أشعر بالتميز	٢,٧٥ دولار
استخدم مسحوقًا مختلفًا — أشعر بالتميز الشديد	٣,٢٠ دولار
اجعله ضخمًا — أشعر بالطمع	٣,٤٠ دولار

إن مقهى ستاربكس لا يسعى لعرض مجموعة متنوعة من المنتجات للزبائن فحسب، ولكنه يحاول أيضًا أن يعطي للزبون أية فرصة تقول إنه لم ينظر إلى قائمة الأسعار. لن يتكلف المقهى كثيرًا عند إعداد كوب كبير من الكابوتشينو، أو استخدام شراب ذي نكهة، أو إضافة مسحوق شوكولاتة، أو الكريمة المخفوقة. وكل منتج من المنتجات المدونة في القائمة السابقة يتكلف إعداده في مقهى ستاربكس نفس التكلفة تقريبًا، وهي تكلفة تنخفض إلى خمسة أو عشرة سنتات.

هل هذا يعني أن شركة ستاربكس تغالي في كل الأسعار التي تطلبها من الزبائن؟ لا، فلو كانت تفعل ذلك لرفعت سعر الكابوتشينو العادي أو الشوكولاتة الساخنة إلى

٣,٣٠ دولارات ثم تحصل بعد ذلك على كل الإضافات التي تريدها مقابل عشرة سنتات. ربما يود المسئولون في ستاربكس القيام بذلك بالفعل، ولكنهم لا يمكنهم إجبار الزبائن الذين يتصفون بالحساسية للأسعار على دفع مثل تلك الأسعار. وبالتالي فإن التنويع في أسعار المنتجات التي تتساوى في تكلفتها تقريبًا يُمكّن ستاربكس من عدم خسارة ما كان سيكسبه من الزبائن الأقل حساسية للسعر. فالمقهى ليس لديه وسيلة أكيدة للتعرف على هذا النوع من الزبائن، لذلك فهو يدعوهم للكشف عن أنفسهم عندما يطلبون المنتجات الفاخرة باهظة الثمن.

ثمة زبون من هذا النوع يولد كل دقيقة وثمة طريقتان للكشف عنه

هناك ثلاث استراتيجيات شائعة للكشف عن الزبائن الذين لا يكترثون بالأسعار المرتفعة، سنتحدث أولًا عن اثنتين منها، ثم نؤجل الطريقة الثالثة — وهي الفضلى — إلى نهاية الفصل.

وأول استراتيجية هي ما يسميه علماء الاقتصاد «الدرجة الأولى من التمييز السعري» First degree Price discrimination، والتي نستطيع أن نسميها استراتيجية «استهداف الفرد»، وهي استراتيجية تقوم بتقييم كل مستهلك على حدة ثم تحصل منه على الثمن وفقًا للمبلغ الذي يكون قادرًا على دفعه. وهي الطريقة التي يمارسها باعة السيارات المستعملة أو سماسرة العقارات، فهي تتطلب المهارة والكثير من الجهد، ولذلك لا عجب في أنها تستخدم كثيرًا في المنتجات المرتفعة القيمة مقارنة بوقت البائع؛ وذلك يحدث بالطبع عند بيع السيارات والمنازل، وحتى مع باعة الهدايا التذكارية الفقراء في شوارع القارة الإفريقية الذين يجدون كسب دولار إضافي أمرًا يستحق قضاء بعض الوقت في التفاوض مع الزبون.

تحاول الشركات الآن إدخال التكنولوجيا لتقييم الزبائن لتقليل الوقت الذي تستغرقه تلك العملية. فمثلًا، تقوم المتاجر الكبيرة بالتقصي عن المبلغ الذي يستعد المستهلك لدفعه عن طريق إعطائه «بطاقات الخصم» الضرورية للاستفادة من الخصم الممنوح على الأسعار. وفي مقابل حصولك على سعر منخفض على منتجات بعينها، فإنك تسمح لهذه المتاجر بأن تعرف السلع التي تشتريها ولهذا فإنها تقوم بدورها بمنحك كوبونات خصم على المنتجات. ولا يفلح ذلك الأمر دائمًا لأن المتاجر الكبيرة يمكنها فقط أن توزع كوبونات

«خصم السعر» money-off، وليس كوبونات «زيادة السعر» money-on، فذلك النوع الأخير من الكوبونات لم يكن ناجحًا قط.

وعندما تسمح التكنولوجيا، يمكن أن تقوم الشركات التي تتمتع بقوة الندرة باستخدام الطرق المتطورة لاستهداف الزبائن. فلم يعد يخفى على أحد أن شركات البيع عن طريق الإنترنت مثل أمازون دوت كوم amazon.com يمكنها التعرف على طبيعة كل مستخدم، عن طريق وضع وسيلة تتبعٍ على جهاز الحاسب الآلي الخاص به تسمى «كوكيز» cookies. ويحدد الموقع أسعاره بناءً على تلك السجلات التي يحتفظ بها عن كل مستخدم لديه. وتمكنت الشركة بالفعل من تطبيق سياسة «كوبونات زيادة السعر» فتجد مستخدمَيْن مختلفَيْن يشتريان نفس الكتاب بسعرَيْن مختلفَيْن وفقًا للنزعة الشرائية التي ظهرت في مشترياتهما السابقة. ومع أن المتاجر الكبيرة تجد صعوبة أكثر من شركات البيع عن طريق الإنترنت في تطبيق تلك الاستراتيجية؛ فإنها تستطيع عن طريق استخدام التكنولوجيا المناسبة القيام بنفس الشيء بأن تجعل لكل مستهلك بطاقة هوية خاصة به وتتغير لافتات أسعار المنتجات حسب الشخص الذي ينظر إلى هذه المنتجات.

وفي حقيقة الأمر فإن طريقة «استهداف الفرد» لم تلق رواجًا، ففي حالة موقع أمازون بدأ زوار الموقع في إدراك أنهم إذا قاموا بمسح الكوكيز من حواسبهم الآلية، فستتغير أسعار الكتب التي يعرضها لهم الموقع، وفي معظم الأحيان تتغير إلى الأرخص. وعندما اكتشف الزوار هذا الأمر احتجوا احتجاجًا عنيفًا. ولهذا تعهدت شركة أمازون — مثل مقهى كوستا — ألا تتبع هذه الطريقة مرة أخرى.

والمدهش في الأمر أن الناس لم يعترضوا كثيرًا على الاستراتيجية الثانية وهي: «استهداف المجموعة»، وتعني تقديم أسعار مختلفة إلى أفراد جماعات محددة. فمن ذا الذي يستطيع أن يشكو من انخفاض سعر تذاكر الحافلات للأطفال والمسنين؟ وهل سيغدو من المنطقي أن تقدم المقاهي خصمًا لمن يعملون في أماكن قريبة منها، وأن تسمح الأماكن السياحية بدخول مواطني البلاد بتذاكر منخفضة؟ في معظم الأحيان «سيبدو» هذا منطقيًّا لأن أعضاء المجموعات القادرة على أن تدفع أكثر هم في الغالب القادرون ماليًّا بشكل أكبر والذين لا يبالون لو ارتفعت الأسعار. ولكن لا ينبغي أن ننسى أن هذه مجرد صدفة. فالشركات التي تهدف إلى تعظيم أرباحها والحصول على أقصى قيمة من ندرتها ستهتم «بالمستعدين» لدفع سعر أعلى أكثر من اهتمامها بمن «يقدرون» على دفع سعر أعلى.

فمثلًا عندما يقدم منتجع ديزني وورلد Disney World في فلوريدا خصمًا على رسم دخول المنتجع يصل إلى أكثر من ٥٠٪ لأهل الولاية، فهو لم يُشر بذلك إلى الفقر المدقع لسكان ولاية الشمس المشرقة، ولكن يعرف فحسب أن التذاكر المنخفضة السعر سوف تجعل — على الأرجح — سكان الولاية يأتون لزيارة المنتجع بانتظام، في حين أن السائحين ربما يأتون مرة واحدة، أعني مرة واحدة فقط، سواء أكانت التذاكر رخيصة أم غالية.

يصل بنا هذا المثال إلى جوهر المسألة ويخبرنا بحقيقة ما أعنيه بقولي «حساسية السعر» أو «أن يكون المرء مسرفًا» أو «غير مكترث بالأسعار العالية». أما السؤال المهم هنا فهو: عندما أرفع السعر، إلى كم ستنخفض مبيعاتي؟ وعندما أخفض السعر، إلى كم ستزيد مبيعاتي؟ يسمي علماء الاقتصاد ذلك «المرونة السعرية الذاتية للطلب» own-price elasticity، أما أنا فأرى أن مصطلح «الحساسية السعرية» price sensitivity أكثر دقة.

فالسائحون الزائرون لولاية فلوريدا أقل حساسية تجاه الأسعار من سكان الولاية، وهذا يعني أنه إذا رفع منتجع عالم والت ديزني من أسعار تذاكر الدخول، فسيُعرض السكان المحليون — على الأرجح — عن فكرة قضاء يوم في المنتجع. وبنفس المنطق إذا انخفضت أسعار تذاكر الدخول سيكرر أبناء الولاية الزيارة على نحو لا يفعله السائحون. فأحيانًا — وليس دائما — يقترن كونك غنيًّا بكونك عديم الحساسية تجاه الأسعار. فأسعار المقاعد في درجة رجال الأعمال بالطائرة باهظة الثمن لأن المؤسسات التي يعمل بها هؤلاء الرجال مستعدة للدفع كما تتمتع شركات الطيران بقوة الندرة التي تمكنها من استغلال تلك الحقيقة، في حين أن أسعار المكالمات لرجال الأعمال ليست غالية الثمن؛ لأنه مع استعداد المؤسسات التي يعمل بها هؤلاء الرجال للدفع، إلا أن هناك منافسة كبيرة بين شركات الاتصالات، بحيث لا توجد شركة اتصالات واحدة يمكن أن تجبر هذه المؤسسات على دفع ثمن باهظ مقابل خدماتها.

وينطبق هذا على الأسعار المخفضة التي تقدمها المقاهي للعمال المحليين. فسيقدم لك مقهى إيه إم تي في محطة ووترلو في لندن تخفيضًا قدره ١٠٪ على ثمن مشروب القهوة لو كنت تعمل في مدينة لندن. وليس هذا لأن العمال المحليين فقراء: فمنهم مسئولو الحكومة الكبار والموظفون ذوو الرواتب العالية العاملون بشركة النفط العملاقة شل Shell. ولكن تعكس تلك الأسعار المخفضة حقيقة أن الموظفين المحليين حساسون للأسعار مع أنهم أغنياء. فالراكبون إلى العمل يوميًّا المارون بمحطة ووترلو الذين تجدهم في عجلة من أمرهم لا يمرون إلا على مقهى واحد فقط أو اثنين، مما يجعلهم

مستعدين لدفع سعر مرتفع مقابل عدم إضاعة الوقت. أما الموظفون العاملون بمدينة لندن فبإمكانهم الخروج من مكاتبهم في الساعة الحادية عشرة صباحًا والسير في أي اتجاه. يمكن لهؤلاء العمال شراء القهوة من أي من المقاهي العديدة التي تتصف بأنها على نفس الدرجة من السهولة في الوصول إليها، فلقد سنحت لهم الفرصة بارتياد كل تلك المقاهي من قبل؛ ولذلك تجدهم أكثر حساسية تجاه الأسعار حتى وإن كانوا أغنياء.

تتسم استراتيجية «استهداف الفرد» بالصعوبة في تطبيقها؛ لأنها من ناحية تستلزم وجود الكثير من المعلومات عن الناس، وأيضًا لأنها من ناحية أخرى لم تلق درجة كبيرة من الرواج. وبالرغم من تلك الصعوبات فمن المربح جدًّا للشركات أن تسعى دائمًا لاكتشاف طرق جديدة لتنفيذها. أما استراتيجية «استهداف المجموعة» التي تقدم الأسعار المخفضة للطلاب أو لسكان المدينة المحليين؛ فتجدها أقل فاعلية وإن كانت أسهل في التنفيذ، وفي الغالب تكون مقبولة اجتماعيًّا لدرجة أنها تحظى بالترحيب. وبالتأكيد سيؤدي أي من هاتين الاستراتيجيتين إلى كسب مزيد من الأرباح بدلًا من التعامل مع جمهور المستهلكين كفئة واحدة.

الطريقة الثالثة: الديوك الرومية تصوت لصالح عيد الشكر

إن أذكى وأكثر الطرق شيوعًا لتقنع الديوك الرومية بأن تصوت لصالح عيد الشكر هي استراتيجية «إدانة الذات»، والتي يستخدمها كل من مقهى كوستا وستاربكس عندما يُدخلان بعض زبائنهم في فخ الاعتراف بأنهم ليسوا حساسين تجاه الأسعار. ولجعل هؤلاء المستهلكين يكشفون عن أنفسهم، يعرض المقهى منتجات تختلف على الأقل عن بعضها اختلافًا طفيفًا، مثل أن توفر منتجًا معينًا بأحجام مختلفة (مثل توفير حجم كبير من الكابوتشينو بدلًا من الحجم الصغير أو تقديم عرض يباع فيه ثلاثة أكواب بسعر كوبين)، أو نفس المنتج بإضافات مختلفة (بالكريمة المخفوقة، أو بالشوكولاتة البيضاء، أو بمكونات تحمل علامة التجارة العادلة)، أو حتى تغيير المنتج بتغير الموقع، فتجد مثلًا الساندويتش الذي يباع في كشك بمحطة المترو ليس بجودة ذلك الساندويتش الذي يباع في أحد المتاجر الكبيرة التي تقع خارج المدينة والذي يشبهه تمامًا من الناحية الشكلية فقط.

ومن المنطقي أن نسأل: ما مدى شيوع استخدام هذه الطريقة؟ فنظرًا لاختلاف المنتجات، لن يمكنك على الإطلاق أن تعرف ما إذا كان المقهى يستخدم إحدى حيل

سياسة السعر المستهدف Price-Targeting أم أنه يُحمل السعر بتكاليف إضافية. يمكن أن تكون المسألة هي أن المنتج يتكلف بالفعل عشرة بنسات (حوالي عشرين سنتًا) إضافية للقهوة التي تحمل علامة التجارة العادلة التي تدخل في إعداد الكابوتشينو. وربما يكون تبريد علب الكريمة المخفوقة مُكلفًا وتنظيفها مرهقًا لعمال المقهى الذين يكرهون استخدامها. وربما تستغرق الأكواب الكبيرة وقتًا أطول لشربها لذلك يفرض المقهى ثمنًا مقابل شغل المنضدة، وليس مقابل القهوة نفسها، وفي هذه الحالة لن تكون المطالبة بسعر أعلى هي الاستراتيجية التي تجعلني أدين نفسي بعدم حساسيتي للأسعار، ولكن المقهى يجعلني أتحمل تكاليف نفقاته. ومع ذلك فأنا أعتقد أنه من الأسلم القول بأن الشركات تتحفز دائمًا للطرق التي تحقق لها أقصى استفادة من أي من قوى الندرة التي تملكها، وتحديد سعر مستهدف يعد أكثر الطرق شيوعًا في سبيل تحقيق ذلك. فلو بدا الأمر وكأنه استهداف لمستوى سعري معين، فعلى الأرجح أنه كذلك.

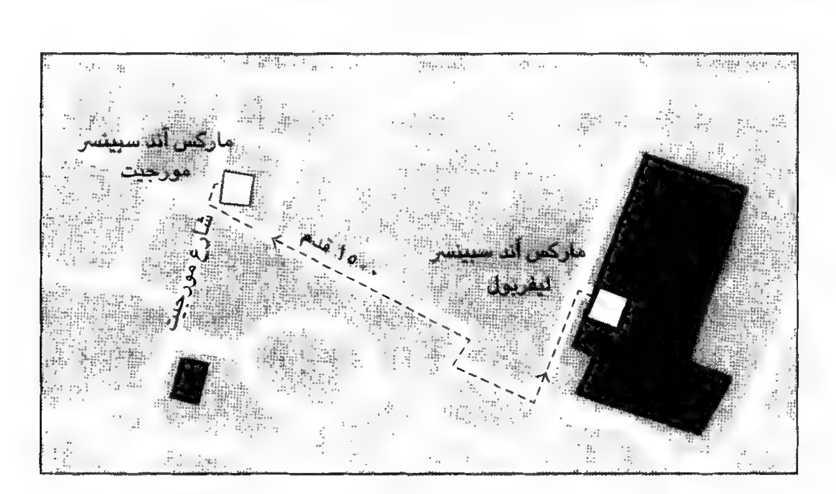
ومع أنه من الصعب إثبات أن المقهى يتبع تلك السياسة، فسيساعدك في إثبات ذلك الكثير من الشواهد المحيطة، فقط لو تعلمت كيف تلاحظها. فعلى سبيل المثال: سيكون الفارق في السعر الذي تدفعه مقابل كوب كابوتشينو كبير بدلا من الكوب الصغير؛ هو نفس الفارق سواء كنت ستشربه في المقهى أم ستأخذه معك. (عدا مقهى مونماوث Monmouth المفضل لديَّ، الذي يقع في كوفينت جاردن Covent Garden في لندن. فهو يضع نسبة ربح على كوب الكابوتشينو الكبير الذي تشربه داخل المحل لأن مساحته ضيقة. وعلى النقيض تراه يخفض ثمن الكوب الذي تأخذه لتشربه خارج المحل، مع أن حجم الاثنين واحد. لقد جعلني هذا المقهى أرى أنه يتصف بقدر كبير من اللطف يثنيه عن محاولة جني الربح بهذه الطريقة). فمن غير المنطقي تمامًا زيادة السعر ثمنًا لشغل المكان. لذلك فإن لدينا من الأسباب الوجيهة ما يجعلنا نؤمن بأن المقاهي تحاول استخدام استراتيجية «الاستهداف الذاتي»؛ وذلك بأن تفرض أسعارًا عالية على الزبائن الذين يُظهرون الاستعداد للدفع لهذه المقاهي.

المقاهي ليست الوحيدة التي تتبع هذه الطرق

لقد استطاعت كل أنواع المتاجر أن تحوّل سياسة تحديد السعر المستهدف إلى فن، بتطويرها مجموعة كبيرة من الاستراتيجيات تخدم هذه الغاية. فمثلًا تجد فوق الممر الرئيسي لمحطة مترو ليفربول ستريت في لندن متجرًا من متاجر شركة ماركس أند

سبنسر Marks and Spencer الذي يحمل اسم سيمبلي فود Simply Food ويبيع سلعه إلى أولئك المشغولين الذين يقومون برحلات يومية من لندن وإليها. ونحن الآن نعرف كل شيء عن قيمة الندرة التي تتمتع بها محطات القطارات، ولهذا ربما لا يفاجئنا اكتشاف أن أسعار هذا المتجر ليست رخيصة حتى عند مقارنته بمتجر آخر لنفس الشركة يقع بشارع مورجيت Moorgate ويبعد عنه بحوالي ألف وخمسمائة قدم.

ما المسافة التي تستطيع مشيها لتوفر ٣٠ بنسًا؟



حوالي ١٥٠٠ قدم فقط (٥٠٠ متر) هي التي تفصل بين متجري ماركس أند سبينسر اللذين يتبعان سياستين مختلفتين لتحديد الأسعار. ولكن يجد معظم سكان المدينة أن الأمر لا يستحق المشي لتوفير ٣٠ بنسًا.

وفي سبيل التحري عن أسعار كلا الفرعين اخترت عشوائيًا خمسة منتجات يبيعها الفرع الموجود في محطة ليفربول ستريت ونجحت في العثور على أربعة منها في الفرع الموجود بشارع مورجيت، وقد وجدت أن كل منتج من هذه المنتجات ينخفض في فرع شارع مورجيت بنسبة ١٥٪ عن مثيله في فرع ليفربول ستريت، فانخفض سعر السلاطة ذات الحجم الكبير إلى ثلاثة جنيهات إسترلينية مقارنة بثلاثة جنيهات ونصف إسترلينية في فرع ليفربول ستريت (أي ٥,٦٥ دولارات بدلًا من ٦,٦٠ دولارات)، وانخفض سعر الساندويتش إلى ١,٩٠ جنيه إسترليني مقارنة بسعر ٢,٢٠ جنيه إسترليني في فرع ليفربول ستريت (أي ٣,٥٥ دولارات بدلًا من ٤,١٥ دولارات). ولكن حتى بعد إلقاء الضوء على تلك الفروق السعرية، تجد القليل

من الناس بالمدينة هم فقط المستعدون للمشي هذه المسافة لتوفير ثلاثين بنسًا، أي حوالي نصف دولار تقريبًا. يا لها من طريقة فعالة وجريئة من طرق الوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب.

أما المتاجر الكبيرة الأخرى فتجدها أكثر حذرًا في سياستها لتحديد الأسعار. وفي إطار تقمص دور المخبر الاقتصادي مرة أخرى أجريت مقارنة بين متجر صغير بعض الشيء من متاجر شركة سينسبري Sainsbury وهو يقع على طريق توتنهام كورت Tottenham Court في قلب منطقة وست إند في لندن، وبين فرع أخر كبير للشركة يقع في ضاحية دالستون، وهي ضاحية في شرق لندن سكانها أقل ثراءً. وقد وجدت صعوبة في إيجاد نماذج من المنتجات المتماثلة التي يجري بيعها بأسعار مختلفة برغم عدم استحالة هذا الأمر. فهل يعني هذا أن متجر سينسبري لا يستخدم سياسة تحديد السعر المستهدف مثلما يستخدمها ماركس أند سبينسر؟ لا، على الإطلاق، ولكنه ببساطة ينفذها بطريقة أكثر دهاءً.

فعندما كنت أجري ذلك البحث على متجر سينسبري اتبعت نفس الطريقة التي اتبعتها في بحثي عن ماركس أند سبينسر، وهي الدخول إلى المتجر، وملاحظة المنتجات التي ستلفت انتباهي. ربما تعرف أن ما يلفت انتباهك بمجرد دخولك المتجر الكبير لم يتم وضعه في ذلك المكان من قبيل الصدفة، بل جاء نتيجة تخطيط دقيق عمد إلى وضع المنتجات الجذابة والمربحة للمتجر الكبير أمام الزبائن مباشرة. أما ما يجعل المنتج جذابًا فهذا يعتمد على نوع الزبائن الذين يرتادون المحل. فمثلًا في فرع المتجر الكبير في طريق توتنهام كورت كانت جميع المنتجات البارزة للزبائن غالية الثمن مثل عصير برتقال تروبيكانا الذي كان يبلغ سعره ١,٩٥ جنيه إسترليني (٣,٦٦ دولارات) للتر، وعصير سموثيز من تروبيكانا وكان سعره ١,٩٩ جنيه إسترليني (٣,٥٠ دولارات) للزجاجة التي يبلغ حجمها ١٠٠ ملي، وزجاجة المياه المعدنية فيتيل Vittel بحجم ٧٥٠ ملي كان سعرها ٨٠ بنسًا (١,٥٠ دولار)، وهلم جرًّا. ليست الفكرة أن المنتجات في الفرع الواقع في طريق توتنهام كورت أغلى من مثيلاتها في فرع دالستون Dalston (ماعدا زجاجة المياه المعدنية)، ولكن الفكرة كانت أنه في فرع دالستون كانت البدائل الأرخص ثمنًا أكثر ظهورًا للعيان.

فمثلًا لم أتمكن من إيجاد عصير برتقال رخيص في فرع توتنهام، أما في دالستون كان العصير البارد الطبيعي الذي يحمل علامة سينسبيري معروضًا بجوار عصير تروبيكانا Tropicana بنصف الثمن تقريبًا، وكان العصير المُركز أرخص حوالي ستة أضعاف عن عصير تروبيكانا. وكانت الباستا من الأنواع ذات العلامات التجارية المعروفة معروضة

بنفس الثمن في الفرعين، لكن فرع دالستون فقط هو الذي كان يعرض باستا سنسبيري الأرخص بنحو ستة أضعاف من الأنواع الأخرى. ولم يكن الهدف في فرع توتنهام هو أن يستهدف جميع المتسوقين الذين لا يبالون بالأسعار المرتفعة وإنما استهداف المتسوقين الذين يذهبوا إلى فرع دالستون والذين يمتلكون عيونًا حادة كعيون الصقر تبحث عن المنتجات الرخيصة، وفي الوقت نفسه بالطبع يعطي المتجر كثيرًا من الفرص لأي من زبائن فرع دالستون الذين يدفعون وهم معصوبو الأعين للكشف عن أنفسهم بجلاء.

الابتزاز بالمنتجات الطبيعية

يحاول أفضل ممارسي سياسة تحديد السعر المستهدف مضاعفة أرباحهم بممارسة السلوك الذي تبدو عليه روح الفضيلة. فلقد رأينا كيف يعلن كوستا كوفي مناصرته للتجارة العادلة بينما هو في الواقع يستخدمها للتعرف على الزبائن المستعدين لتبديد أموالهم. كما أنه من المربح للغاية بالنسبة إلى الشركات؛ أن تقدم المنتجات بأسعار مخفضة للمسنين والطلاب (بمعنى: اطلب أسعارًا مرتفعة من الزبائن الذين يبدو عليهم أنهم موظفون). فمن يمكنه الاعتراض على هذا السلوك الجدير بالثناء سوى ناقد ساخر أو عالم اقتصاد؟!

واللعبة المفضلة التي يمارسها أصحاب المتاجر الآن هي الابتزاز عن طريق المنتجات الطبيعية بالعزف على وتر الطعام العضوي. فالطعام العضوي يلقى إقبالًا لمجموعة من الأسباب منها الحالة المتكررة من الهلع الجماعي تجاه الطعام غير الصحي، فيظن الكثير من الناس أن الطعام العضوي أفضل لهم، أو أنه على الأقل لن يقتلهم مثل أنواع الطعام الأخرى. وبالفعل جاءت المتاجر الكبيرة بالنجدة بعرضها كميات كبيرة من الطعام العضوي الذي يبلغ سعره أعلى بكثير من تكلفته الأصلية. فالمتاجر البريطانية الكبيرة تكدس المنتجات العضوية بعضها بجوار البعض. قد يبدو ظاهريًّا أن ذلك من أجل توفير الوقت للمتسوقين الذين يفضلون تلك المنتجات العضوية، ولكنها في الواقع تقوم بذلك لمصلحة المتجر حيث تقلل هذه الوسيلة من مخاطرة أن يلاحظ هؤلاء المستهلكون أسعار البدائل غير العضوية لتلك المنتجات. وفي العاصمة الأمريكية واشنطن تجد قسم الفواكه والخضروات الواسع والفخم في متجر هولفودز Wholefoods، الذي يقع في الشارع المقابل لمقهى ستاربكس، يحتوي على خضروات وفواكه عضوية، وأخرى زُرعت بالطريقة العادية يُعرضان جنبًا إلى جنب ... ولكنك لن تجد مطلقًا نفس الأصناف بعضها بجوار بعض. فتجد الموز العضوي يُعُرض بجوار التفاح «التقليدي» (أي غير العضوي)،

والثوم العضوي بجوار البصل التقليدي. وهكذا لن تجد مطلقًا الموز العضوي بجوار الموز التقليدي، أو الثوم العضوي بجوار الثوم التقليدي. وهكذا تكون المقارنة السعرية أمرًا يستلزم كثيرًا من الجد والاجتهاد.

ولكن هل الطعام العضوي باهظ الثمن جزء من تكتيك الوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب؟ في حقيقة الأمر فإن الطعام العضوي يجب أن يكون أغلى سعرًا لأن تكلفة إنتاجه أكبر، ولأنه يمكث فترة أقل على أرفف المحلات، ولأن تكلفة توزيعه أغلى من المنتج التقليدي. ولكن مثلما تشكل تكلفة مكونات الكابوتشينو الخام جزءًا ضئيلًا من سعره للمستهلك تشكل كذلك تكلفة إنتاج معظم المنتجات الغذائية جزءًا ضئيلًا من أسعارها على أرفف المتجر الكبير. في المملكة المتحدة مثلًا يزيد سعر اللبن العضوي عن مثيله التقليدي بحوالي خمسين سنتًا لربع الجالون، ولكن المزارع لن يحصل إلا على أقل من عشرين سنتًا من هذا الفارق في السعر. يجب ألا نندهش من أن المتاجر الكبيرة تنتهز الفرصة التي تمنحها إياها حركة الطعام العضوي لمحاصرة المستهلكين بزيادات سعرية مستهدفة المستهلك على نحو جيد. ونصيحتي إليك، إن كنت مقتنعًا بمحاسن الطعام العضوي، ألا تدع تجار المنتجات الغذائية يستغلون حماسك. مالك هو صوتك فقدمه ليدعم أي تاجر تجزئة أو أي مورد مباشر للأغذية يقوم بعرض الأصناف المتشابهة من الطعام العضوي وغير العضوي جنبًا إلى جنب.

التسوق الرخيص والمتاجر الرخيصة

عندما أذكر لأحد أنني أقطن بجوار متجر هولفودز Wholefoods في وسط مدينة واشنطن، اسمع التعليقات عن مدى روعة ذلك المتجر. فمتجر هولفودز يتباهى بأنه «المتجر الرائد بالعالم في بيع الأطعمة العضوية والطبيعية» فهو يعلن التزامه بخدمة المجتمع بعرضه كميات كبيرة من الفواكه والخضروات الطازجة وشرائح اللحوم الخالية من الهرمونات، وأنواع الجبن الأوروبي وأصناف الجعة المختلفة والشوكولاتة الفاخرة. فهو مكان ممتع للتسوق وبيع الطعام الشهي. ومع ذلك يشكو معارفي من ارتفاع أسعاره. والسؤال هو: هل المنتجات في هولفودز باهظة الثمن حقًّا؟ تعتمد إجابة هذا السؤال على ما نقصده بكلمة باهظ الثمن. فمن المفترض أن الناس يجرون بعض المقارنات السعرية في عقولهم بين المنتجات وبعضها في المتجر الواحد. ولكن المقارنة العادلة تقتضي مقارنة أسعار المنتجات في هولفودز بأسعار نفس المنتجات في متجر سيف واي Safeway الذي يبعد بمقدار خمس بنايات عن هولفودز، وهو المتجر الكبير الذي يطلق عليه أبناء تلك

المنطقة «سيف واي السوفييتي» لأن تصميمه الداخلي كريه ويعرض مجموعة ضئيلة من المنتجات. وإذا ما قارنت سعر المنتجات في سلة أحد المتسوقين في هولفودز فستجد في تسع مرات من أصل عشر مرات تجري فيها المقارنة؛ أنها أغلى من سعر نفس المنتجات في سلة أحد المتسوقين من متجر سيف واي. ومع ذلك فهذه المقارنة تخبرنا بشيء عن المتسوقين وليس عن المتجرين. وفي الواقع الذي يمكن إثباته، عندما تقارن بين أسعار نفس المنتجات في كلا المتجرين تجد أن الأسعار في هولفودز رخيصة شأنها شأن سيف واي.

فأسعار الموز واحدة في كل من سيف واي وهولفودز، وكذلك سعر صندوق الكرز والطماطم العنقودية. معلوم أن أسعار البصل الأصفر والزبد الأيرلندي وأطعمة الإفطار المعدة من الشوفان أرخص في سيف واي عنها في هولفودز. وفي المقابل تجد أن أسعار المياه المعدنية وعصير برتقال تروبيكانا الفاخر والبصل الحلو أرخص في هولفودز عنها في سيف واي. والحقيقة المؤكدة هي أنك إذا اشتريت سلة كبيرة تحوي «نفس» المنتجات من سيف واي وهولفودز فستجد فرق السعر يبلغ دولارًا واحدًا أو اثنين، ومن الأرجح أنك ستجد هولفودز هو الأرخص.

قد لا يتفق هذا مع الحس العام الذي يؤمن بأن هناك أماكن غالية وأماكن رخيصة. ولكن هذه الحس لم يكن صائبًا قط. فإذا كان هناك متجر يفرض أسعارًا أعلى من متجر آخر مقابل نفس المنتجات ونظير خدمة مماثلة ويقع في موقع مماثل، فهذا يعني أن جميع زبائنه ليسوا إلا مجرد حمقى. معلوم أن التسوق في متجر هولفودز أكثر متعة، ولكنه في النهاية مجرد متجر كبير تتجول فيه لتملأ عربتك تمامًا مثل سيف واي.

فمتجر هولفودز ليس غاليًا بمعنى أنه يعرض أسعارًا أعلى مقابل نفس المنتجات. ولكنه غالٍ بسبب المنتجات التي يركز عليها في سياسته من أجل الوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب؛ فقد تكون أسعار السلع الأساسية التي يعرضها تنافسية بالنسبة إلى أسعار المتاجر الأخرى، ولكن مجموعة المنتجات التي يعرضها تستهدف الزبائن الذين لديهم منظور مختلف عما تكون تلك «السلع الأساسية».

فمثلًا، يعرض متجر سيف واي عصير برتقال تروبيكانا والمياه المعدنية الفوارة بولاند سبرينج Poland Spring مقابل أسعار أعلى من مثيلتها في هولفودز. ويرى زبائن هولفودز أن كلًّا من عصير تروبيكانا والمياه المعدنية من السلع الأساسية، ولذلك يضع المتجر لها سعرًا ينافس أسعار المتاجر الأخرى، في حين قد يعتبر زبائن متجر سيف واي أن مياه الصنبور وعصير البرتقال المركز بدائل ممتازة. فزبون متجر سيف واي الذي يشتري المياه المعدنية الفوارة وعصير برتقال تروبيكانا الطازج يعطي إشارة تعكس

تمتعه بلمسة من الرفاهية، في حين أن زبون هولفودز قد يمر بجوار منتجات ترووبيكانا الرخيصة ولا يشتريها مفضلًا عليها شراء سموثي الأغلى ثمنًا المعد بقسم العصائر داخل المتجر من فاكهة طازجة.

ومن السلع الأساسية تجد أن كل من البصل الأصفر والبصل حلو المذاق يُعرضان بنفس السعر في المتجرين. ولكن الزبائن في هولفودز يفضلون الاختيار من تشكيلة فاخرة، مثل: بصل اللؤلؤ، والبصل الأحمر، وحتى البصل العضوي؛ وهذه التشكيلة تباع بنسبة ربح ضخمة. بالتأكيد المتسوق في هولفودز الذي يبحث عن المنتجات معقولة الثمن سيجدها، أما ذلك المتسوق الذي يلتقط أول نوع من البصل يراه فسيدفع الثمن غاليًا جزاء عدم فضوله لمعرفة الأسعار.

وهذا يفسر لماذا يزيد سعر المنتجات في سلة التسوق في هولفودز عن سعرها في سيف واي. ليس لأن هولفودز «غالي الثمن» وزبائنه أغبياء، ولكن لأن هولفودز يعرض اختيارات إضافية غالية الثمن يكون المتسوقون على استعداد لشرائها لأنهم يرون أن جودتها تستحق.

وهذه هي نصيحتي إليك: إن كنت تريد صفقة رابحة، لا تحاول أن تجد متجرًا أرخص، ولكن حاول وأنت في نفس المتجر أن تتسوق بحثًا عن الأرخص. فالمنتجات المتشابهة في أغلب الأحيان تحمل أسعارًا متشابهة. ورحلة التسوق التي تكلف الكثير ليست سوى نتاج اختيار طائش لمنتجات يبيعها المتجر بنسبة ربح مرتفعة، وليس لأنك كنت تتسوق في متجر استغلالي؛ لأن تحديد السعر المستهدف يعتمد إلى حد كبير على الفرق بين الأسعار وبعضها، وليس الفرق في الجودة بين متجر وآخر.

اجعل الرخيص غالي الثمن، والغالي اجعله رخيصًا

الأسعار المخفضة أو الأكاوزيونات هي إحدى الاستراتيجيات الأخرى الشائعة. فكم اعتدنا على رؤية المتاجر تقدم تخفيضات على أسعار مئات المنتجات، حتى إننا لا نتوقف لنسأل أنفسنا لماذا تفعل المتاجر كل هذا. وعندما تفكر جيدًا في إجابة، تجدها طريقة محيرة لتحديد الأسعار عن طريق تخفيض الأسعار المعتادة التي يفرضها المتجر على منتجاته. ولكن لماذا يعرض المتجر تخفيضًا قدره ٣٠٪ على العديد من أسعار المنتجات مرتين في العام ولا يعرض تخفيضًا قدره ٥٪ طوال العام؟ فتغيير الأسعار أمر مرهق للمتاجر لأنها تضطر لتغيير ملصقات الأسعار وموادها الإعلانية. فلماذا تضطر لتكبد عناء كل هذه الجلبة؟

يفيد أحد التفسيرات أن التخفيضات التي تعرضها المتاجر الكبيرة تعد أحد الأشكال الفعالة للوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب. فإذا كان بعض الزبائن يعقدون مقارنة بين الأسعار وجودة المنتجات في المتاجر في حين لا يفعل ذلك باقي الزبائن؛ فمن الأفضل للمتاجر أن تعرض إما الأسعار العالية لانتزاع النقود من الزبائن الأوفياء (أو الكسالى)، أو الأسعار المنخفضة لتجني الأرباح من جيوب صائدي الصفقات. أما الأسعار المتوسطة فليست مفيدة: فلا هي مرتفعة بما يكفي لاستغلال الزبائن الأوفياء، ولا هي منخفضة بما يكفي لجذب صائدي الصفقات. ولكن ليست هذه هي نهاية المطاف؛ لأن الأسعار لو ظلت ثابتة فحتى الزبائن غير الحساسين للأسعار سيجدون حتمًا مكانًا يحصلون منه على السلع التي يريدونها بأسعار أرخص. لذلك فبدلًا من الالتزام بأسعار عالية أو منخفضة، تتأرجح المتاجر بين النقيضين.

والتنافس على نفس الزبائن هو أحد المواقف الشائعة لدى متجرين كبيرين، فكما ناقشنا منذ قليل، من الصعب أن يعرض أحد المتاجر الأسعار الباهظة دومًا أكثر من غيره دون أن يخسر كثيرًا من الزبائن، لذلك فهما يعرضان نفس الأسعار بصفة عامة، ولكن يبقى كلا المتجرين قادرًا على تعويض التخفيض على بعض المنتجات بزيادة أسعار منتجات أخرى. وهذه الطريقة يمكنها أن تفرق بين صائدي الصفقات وبين من يقصدون شراء سلع بعينها، مثل المتسوقين لشراء مكونات وصفة قرءوها في أحد كتب الطهي لتحضير الأطعمة في حفل عشاء. أما صائدو الصفقات فسيلتقطون أي منتج يتم عرضه وقت الأوكازيون ليستفيدوا منه بشكل أو بآخر. وبذلك سيأتي المتسوقون من أجل حفل العشاء إلى المتجر لشراء منتجات معينة وسيكونون أقل حساسية تجاه الأسعار. والواقع أن السبب وراء نجاح استراتيجية «الوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب» هو أن المتاجر تنوع دائمًا من أشكال العروض الخاصة التي تقدمها، وأن المستهلك سيتجشم الكثير من العناء في الذهاب إلى كلا المتجرين. فإذا كان بإمكان المتسوقين التنبؤ على نحو موثوق بالسلع التي سيجري تخفيض سعرها، ربما كان بإمكانهم اختيار وصفات طهي أخرى مسبقًا، أو حتى اختيار المتجر المناسب لشراء المكونات في أي وقت متى كانت أسعارها أرخص ما يمكن.

وفي الواقع من الأدق والأكثر توضيحًا أن نقلب فكرة «الأوكازيون» رأسًا على عقب وأن ننظر إلى الأسعار على أنها زائدة عن سعر الأوكازيون وليس على كونها تخفيضات على السعر الأصلي للسلعة. فالنموذج العشوائي للأوكازيونات ما هو إلا نموذج عشوائي لزيادة أسعار بعض المنتجات أيضًا، فالشركات تجد من المربح أكثر أن ترفع الأسعار (فوق سعر الأوكازيون) زيادة كبيرة بطريقة لا يمكن للمستهلك التنبؤ بها، أكثر

من أن ترفعها بزيادة طفيفة بطريقة يتنبأ بها المستهلك. فقد وجد المستهلكون أنه من الصعب تجنب الزيادات السعرية التي لا يمكن التنبؤ بها — حتى إنهم قد لا يلاحظونها في السلع الأقل قيمة — ولكنهم يجدون من السهل تجنب الزيادات التي يمكن التنبؤ بها.

في المرة القادمة التي تدخل فيها متجرًا حاول التقصي عن هذا النوع من تفاوت الأسعار بحيث يعوض ارتفاع سعر سلعة انخفاض سلعة أخرى. هل لاحظت أن المتاجر الكبيرة عادة ما تعرض سعرًا على الفلفل الحار المغلف يزيد عشرة أضعاف عن سعر الفلفل الحار السائب؟ هذا لأن المستهلك العادي يشتري منه كمية ضئيلة لدرجة أنه لا يفكر في أن يتأكد ممّا إذا كان ثمنه أربعة سنتات أم أربعون سنتًا. فمضاعفة سعر نوع من الخضروات على نحو عشوائي ثلاثة أضعاف؛ هي حيلة مفضلة لدى المتاجر الكبيرة، والزبائن الذين يلاحظون هذه الزيادة يقومون بشراء نوع آخر من الخضروات في ذلك الأسبوع، أما الزبائن الذين ليس لديهم مستوى سعري مستهدف فتراهم يدفعون الزيادة الضخمة في الأسعار.

أذكر أنني لاحظت ذات مرة حيلة أخرى تمارسها المتاجر عندما كنت أبحث في أحدها عن رقائق البطاطس المقلية. فقد كان نوعي المفضل بنكهة الملح والفلفل متوفرًا على الرف العلوي، في حين كانت النكهات الأخرى متوفرة بنفس الحجم على الرف السفلي الذي يبعد بضعة أقدام قليلة عن الرف العلوي. أما سعر رقائق البطاطس المقلية على الرف العلوي فكان يزيد بمقدار ٢٥٪ عن المعروضة على الرف السفلي. وبالطبع لم يُجْرِ الزبائن الذين اشتروا البطاطس من على الرف العلوي مقارنة سعرية بين منتجين شبة متطابقين وفي مكانين متقاربين. فلقد كانوا مهتمين أكثر بتناول الوجبة الخفيفة، وليس بالمقارنة السعرية.

ولكن في الوقت نفسه لا يمكن إنكار أن الفرق في النكهات في رأي بعض الناس أمر مهم. سيلاحظ بعضهم السعر المرتفع للبطاطس بنكهة الملح والفلفل، ويمتعض قليلًا، ثم يدفع على أية حال. أما الآخرون فسوف يفضلون النكهات الأخرى ويعدون أنفسهم محظوظين لأنهم يملكون أذواقًا غير مكلفة.

يعد هذا مجرد مثال على الحقيقة العامة عن المتاجر، ألا وهي أنها مليئة بالبدائل المتقاربة (أو شبة المتقاربة)، بعضها رخيص وبعضها باهظ الثمن ويتصف تسعير هذه السلع بقدر كبير من العشوائية. ويوجد العنصر العشوائي بحيث إن المتسوقين الحريصين على ملاحظة وتذكر ومقارنة الأسعار هم فقط من ينجحون في الحصول على أفضل الصفقات. لذلك إذا أردت أن تخدع المتجر، فأفضل سلاح يمكنك التسلح به هو

الملاحظة. أما إذا كنت لا تود إزعاج نفسك بالقيام بهذا، فأنت بالفعل في غير حاجة لتوفير المال.

تقييم الوقائع رقم واحد
هل تتمتع المتاجر بقوة ندرة بالفعل؟

حان الوقت الآن لتقوم بأحد أعمال تقييم الواقع. فعندما نتحدث عن المتاجر، ننجرف بسهولة إلى أفكار عن قوة تلك المتاجر اللانهائية، وسذاجة المستهلكين اللانهائية. ولكن هذه الأفكار ليست صحيحة.

تذكر أنه لا توجد شركة تتمتع بقوة إلا إذا كانت تتمتع بالندرة، وفي الغالب نحن الذين نعطيها تلك الندرة بكسلنا. فلا يوجد ما يمنعنا من المشي أو قيادة السيارة من متجر إلى آخر، كما لا يوجد ما يمنعنا من القيام ببعض العمليات الحسابية الذهنية عند شراء الفلفل الحار، أو من النظر إلى باقي الأرفف لبضعة ثوان عند شراء البطاطس المقلية.

فكل متجر يتمتع بقليل من قوة الندرة فقط إذا كان زبائنه يعتبرون السير إلى المتجر المجاور أمرًا مجهدًا. ولكن هناك بعض المتاجر التي تتمتع بالفعل بقوة ندرة أكثر من غيرها، الأمر الذي يستحق التفكير في مدى احتمال خطورة تعرضنا للوقوع في فخاخ استراتيجيات تحديد السعر المستهدف.

فمثلًا، ما إجابة السؤال الذي طرحناه في الفصل السابق: لماذا الفشار غالي الثمن في دور السينما؟ هل لنفس السبب الذي من أجله ترتفع أسعار النبيذ في المطاعم؟ نعرف أن أول إجابة في الحالتين ستكون: «لأنهم بمجرد أن نجحوا في إدخالك، يستطيعون مطالبتك بأي ثمن يريدونه.» ونعرف أيضًا أن الإجابة الأولي لا تكون صحيحة دائمًا. قد يكون الزبائن أغبياء، ولكنهم ليسوا أغبياء إلى هذه الدرجة، فهم يتوقعون أنهم سيدفعون الكثير نظير النبيذ والفشار والحلوى «قبل» دخولهم من باب المطعم أو السينما.

أما الآن فعندي لك إجابة أفضل: فقد تكون هذه إحدى استراتيجيات تحديد السعر المستهدف. فمرتادو السينما ذوو الحساسية للأسعار سيجلبون الوجبات الخفيفة معهم من المنزل، أو سيدخلون السينما بدونها. أما غير الحساسين للأسعار — ربما أولئك الذين يدعون النساء للسينما ولا يريدون أن يبدوا بخلاء أمامهن — فسيدفعون ببساطة مقابل الفشار باهظ الثمن. يا للمهارة!

يعتبر هذا تفسيرًا أفضل بكثير حيث إن هناك كثيرًا من البلدان بها دار عرض سينمائي واحدة فقط، وحتى في البلدان التي يوجد بها أكثر من دار سينما، ففي أغلب الأحيان تكون دار واحدة فقط هي التي تعرض الفيلم الذي تود مشاهدته. وهذا يعطي لدار السينما الكثير من قوة الندرة، وإذا كان مدير السينما ذكيًّا فسيحاول استغلال تلك الندرة إلى أقصى درجة ممكنة.

حتى الآن لا تبدو تلك القصة سائرة على أسعار النبيذ المرتفعة في المطاعم. فالمطعم العادي يتمتع بقوة ندرة أقل من دار السينما لأن معظم البلدان سيكون بها مجموعة بدائل متنوعة أمام مرتادي المطاعم. وكلما قلت قوة ندرة المكان، اقتربت أسعاره من أسعار التكلفة. ومع ذلك، فحتى المطاعم العادية يبدو أنها تغالي في أسعار النبيذ. وثمة تفسير أفضل يفيد أن إحدى التكاليف الباهظة التي يتحملها المطعم هي مساحة المنضدة. ولهذا يود أصحاب المطاعم أن يطلبوا من الزبائن سعرًا مقابل قضاء الوقت في المطعم، ولكن نظرًا لأنهم لا يمكنهم القيام بذلك، فهم يطالبون بأثمان عالية مقابل الطلبات التي تستغرق وقتًا أطول في تناولها: ليس النبيذ فقط، بل أيضًا المشهيات وأطباق الحلوى.

نحن نذهب إلى السينما لنشاهد فيلمًا، ونرتاد المطاعم لنأكل، فهل من الحقيقي أن تلك الأماكن تبتزنا بسبب المميزات الإضافية التي تمنحها فوق منتجها التقليدي؟ لا على الإطلاق، فإحدى الميزات المتوفرة في كل من دور السينما والمطاعم هي ميزة استخدام دورات المياه؛ فهذه الميزة تُقدم دائمًا مجانًا. وبالإضافة إلى ذلك فإن مياه الصنبور تُقدم أيضًا بلا مقابل في المطاعم. وفي حقيقة الأمر فإن الميزات الإضافية ليست هي التي تدعو هذا الأماكن لابتزاز مرتاديها ولكن فقدان الحساسية للأسعار هو الذي يسمح للمطعم الذي يتمتع بقوة الندرة أن يمارس سياسة التحديد لسعر مستهدف.

تقييم الوقائع رقم اثنين
هل تستطيع الشركة سد الثغرات؟

ربما تكون مدير شركة وتشعر بالسعادة وأنت تقرأ عن هذه الاستراتيجيات، بل وبدأت بالفعل في التخطيط لتنفيذ مجموعة من الاستراتيجيات الماهرة في شركتك للوصول بالسعر إلى المستوى المطلوب. ولكن قبل أن يأخذك حماسك، ستحتاج أولًا إلى التعامل مع الثغرات

التي تنطوي عليها استراتيجية تحديد السعر المستهدف التي تتبعها. هناك ثغرتان كارثيتان أو فجوتان عظيمتان في أي خطة تسويقية ذكية. وإذا لم تُعالجَا، ستنهار كل خططك.

وأُولى تلك الثغرات في استراتيجية تحديد السعر المستهدف هي أن الزبائن الذين يفترض أنهم غير حساسين للأسعار قد لا يدخلون في لعبة تحديد السعر المستهدف. ليس من الصعب أن تقنع الزبائن الحساسين للأسعار أن يُعرضوا عن شراء منتج باهظ الثمن، ولكن أحيانًا يكون من الأصعب أن تمنع الزبائن غير الحساسين للأسعار من شراء المنتج الأرخص. وهذه ليست مشكلة مع الفروقات السعرية البسيطة؛ فلقد رأينا بالفعل أنه بإمكانك أن تدفع بعض الزبائن نحو شراء منتجات ذات نسبة ربح بسيطة إذا ما قيست وحدها دون النظر إلى السلع الأخرى، ولكن نسبة الربح هذه قد تكون ضخمة عند قياس السلع ببعضها البعض تمامًا مثل تغليف بعض الفلفل في كيس بلاستيكي، أو نقل أكياس البطاطس المقلية إلى الرف العلوي. والمسألة لا تكون دائمًا سهلة عندما يتعلق الأمر بقرارات شرائية على قدر أكبر من الأهمية.

ونجد بعض أكثر الأمثلة تطرفًا حول استراتيجيات تحديد السعر المستهدف في صناعة السفر: فتذاكر الدرجة الأولى سواء بالقطار أو الطائرة أغلى ثمنًا من تذاكر الدرجات الأقل، ولكن ما دام الهدف الأساسي هو نقل الركاب من النقطة (أ) إلى النقطة (ب)، فربما يكون من الصعب إذن أن تعتصر شركات النقل النقود من الركاب الأثرياء. ولكي تنفض الشركات استراتيجية تحديد السعر المستهدف على نحو فعال فإنها يجب أن تبالغ في الفرق بين نوعي الخدمة الأفضل والأسوأ. وبالفعل لو فكرت قليلًا فستجد أنه ليس هناك سبب على الإطلاق في عدم وجود طاولات في عربات الدرجة الثالثة، كما هو الحال في القطارات بالمملكة المتحدة، وذلك حتى لا يقرر ركاب الدرجة الأولى شراء تذاكر أرخص في الدرجة الثالثة عندما يرون كم أصبحت الدرجة الثالثة مريحة أكثر من ذي قبل. لهذا السبب يجب أن يعاني ركاب الدرجة الثالثة.

وإليك هذا المثال الشهير من الأيام الخوالي لشركات القطارات في فرنسا:

> «ليس بسبب تكلفة تركيب سقف لعربة الدرجة الثالثة أو تنجيد مقاعدها البالغة بضعة آلاف من الفرنكات تقوم بعض شركات النقل بترك تلك العربات مفتوحة وذات مقاعد خشبية ... ولكن ما تحاول تلك الشركات فعله هو أن تمنع الركاب الذين يستطيعون دفع تذاكر الدرجة الثانية من الركوب في الدرجة الثالثة؛ نعم إنها تزعج الفقراء ولكن ليس لأنها تَرْغَب في إزعاجهم، وإنما

> لتخويف الأغنياء ... وهذا هو نفس السبب في أن الشركات القاسية مع ركاب الدرجة الثالثة والبخيلة مع ركاب الدرجة الثانية؛ تصير سخية وكريمة في التعامل مع زبائن الدرجة الأولى. فبالرغم من إنكارهم على الفقراء أساسيات الخدمة، يوفرون للأغنياء خدمة غير ضرورية.»

وبالتأكيد يعد سوء حال معظم صالات المغادرة في مطارات العالم جزءًا من نفس الظاهرة. فإن أصبحت الخدمة في كل صالات المغادرة المجانية مريحة، لن تتمكن شركات الطيران بعد الآن من بيع تذاكر درجة رجال الأعمال وما تشمله من المساحة المريحة في المطار لحامل هذه التذاكر. وهذا يفسر أيضًا لماذا تطلب مضيفات الطائرة أحيانًا من ركاب الدرجة السياحية (التي تعادل الدرجة الثالثة في القطارات) عدم مغادرة الطائرة قبل ركاب الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال. فهذه «الخدمة» لا تهدف إلى راحة ركاب الدرجة السياحية، وإنما لينظر إليهم ركاب مقدمة الطائرة في شفقة واشمئزاز. وذلك لتتأكد شركة الطيران من وصول الرسالة إليهم: استمر في الدفع من أجل المقعد باهظ الثمن، وإلا ستجد نفسك مع تلك المضيفة الأخرى في رحلتك القادمة.

ونفس الحيلة نراها في المتاجر: فنحن نرى منتجات يبدو أنها قد غُلفت بهدف واضح وهو أن تنم عن سوء جودتها. كثيرًا ما تنتج المتاجر مجموعة منتجات «توفيرية» تحمل اسم المتجر ذات أغلفة صماء لا تتغير سواء أكان المنتج الذي بداخلها عصير ليمون، أم خبز، أم بقول. إن تعيين مصمم جيدٍ وطباعة بعض الشعارات الجذابة لن يكلف المتجر الكثير، ولكن لن يحقق هذا الغرض المطلوب ألا وهو أن التغليف صُمم بعناية لكي ينبذه الزبائن المستعدون للدفع أكثر. فحتى هؤلاء الزبائن المستعدون لدفع خمسة أضعاف السعر المعروض لزجاجة عصير الليمون سيشترون المنتج الرخيص، إلا إذا بذل المتجر بعض الجهد لتثبيطهم. لذلك فمثل عدم وجود الطاولات في عربات الدرجة الثالثة بالقطارات والمقاعد غير المريحة في صالات المطارات؛ فإن التغليف القبيح للمنتجات «التوفيرية» صُمم لضمان قيام الزبائن المتكبرين بزيادة الأسعار على أنفسهم بأيديهم.

أما أكثر الأمثلة جلبًا للدهشة فتأتي من عالم الكومبيوتر. فمثلًا، اكتشف أن طابعة ليزر رخيصة تنتجها شركة آي بي إم، وهي ليزر رايتر إي LaserWriter E بها نفس المواصفات بالضبط لطابعة باهظة الثمن تنتجها الشركة وهي طابعة ليزر رايتر LaserWriter، فيما عدا أن الطابعة الرخيصة بها رقاقة إضافية لإبطائها. ويتضح أن أكثر الطرق فاعلية

مارستها شركة آي بي إم IBM كاستراتيجية لتحديد السعر المستهدف لأسعار طابعاتها هي أن تصمم وتنتج بكميات كبيرة نوعًا واحدًا من الطابعات، ثم تبيعها بسعرين مختلفين. ولكن لكي تدفع الناس نحو شراء الطابعة باهظة الثمن عليها بالطبع أن تبطئ سرعة الطابعة الرخيصة. قد يبدو هذا مكلفًا لشركة آي بي إم، ولكن يفترض أن تلك الطريقة أرخص للشركة من أن تصمم وتصنع ماكينتي طباعة مختلفتين تمامًا. وبالطبع تمارس شركة إنتيل Intel التي تصنع الرقائق الإليكترونية نفس اللعبة ببيعها رقاقتين متشابهتين تمامًا بسعرين مختلفين. وفي هذه الحالة، يكون تكلفة إنتاج الرقاقة الأرخص أعلى من تكلفة إنتاج الرقاقة الأغلى؛ فهي بالضبط نفس الرقاقة الأغلى ثمنًا ولكن أُنفقت عليها تكلفة إضافية لتعطيل إحدى خصائصها.

في معظم الأحيان يكون لحزم البرمجيات إصداران أو أكثر: أحدهما يتمتع بكل الخصائص (أو ما يطلق عليه نسخة المحترفين)، والآخر يباع بأعداد كبيرة في السوق بسعر مخفض للغاية. أما ما لا يعرفه بعض الناس، فهو أن نسخة المحترفين هي التي يتم تصميمها أولًا، ثم يتم تعطيل بعض من خصائصها لتصبح هي النسخة التي تباع بكميات كبيرة في السوق. وبالرغم من السعر المرتفع الذي تباع به نسخة المحترفين، فهي النسخة التي أُنتجت بتكلفة أرخص ثم خضعت لبعض التعديلات ذات التكلفة الإضافية. وبالطبع تباع كل من النسختين على أقراص مدمجة لا تختلف تكلفة صناعة أي منها. وتتصف مكونات الكومبيوتر وكذا البرمجيات التي تعمل عليه بأنها ذات هيكل تكلفة غريب بسبب البحث المكثف وتكاليف تطوير تلك المنتجات وكذلك تكاليف التصنيع المنخفضة نسبيًّا. أذكر أنه عندما كانت فقاعة شركات الإنترنت Internet bubble في أوجها، كان خبراء التكنولوجيا الحمقى يدعون أن هيكل التكلفة المختلف هو السبب في تغير كل شيء، ولكن كما رأينا، فإن القواعد الأساسية لكسب المال في تجارة التكنولوجيا لا تختلف كثيرًا عنها في المقاهي أو القطارات.

ومن ثم، فإن أول «ثغرة» في استراتيجية تحديد السعر المستهدف هي أن الزبائن الأغنياء قد يشترون المنتجات الرخيصة إلا إذا خُرِّبت تلك المنتجات عن عمد. و«الثغرة» الثانية يصعب سدها على الشركات التي تستخدم استراتيجية «تحديد السعر لفئة معينة من المستهلكين»، فمنتجاتهم قد تتسرب من جماعة إلى أخرى. وتكمن الخطورة في أن يحقق المستهلكون الذين يحصلون على خصومات على بعض المنتجات ربحًا لأنفسهم عن طريق إعادة بيعهم لتلك المنتجات للمستهلكين الذين يدفعون مقابلها ثمنًا أكبر. حتى الآن، لم نتحدث إلا عن الخدمات التي لا يمكن إعادة بيعها (مثل نزهة زيارة لديزني وورلد) أو المنتجات التي لا يسهل إعادة بيعها (مثل الساندويتشات أو أكواب

القهوة). وليس من قبيل الصدفة أن الخدمات والمنتجات التي يشتريها العملاء بشكل متكرر بأقل تخطيط وأقل مقارنة أو جهد للتسوق convenience products هي أكثر الأراضي خصوبة لممارسة استراتيجيات لتحديد سعر مستهدف؛ وذلك لأنها لا تتسرب. أما أعظم الحيل في الأسعار فتحدث في شركات الطيران والمطاعم والحانات (ليس لدى العديد من متاجر الكتب تلك «الساعة السعيدة» happy hour التي يجري فيها البيع بتخفيضات) ومتاجر البقالة ومناطق الجذب السياحية.

وفي المقابل، هناك بعض المنتجات ذات طبيعة تُسهّل إعادة بيعها، فهي غالية الثمن، وسهلة في النقل، ولا تفسد. وأوضح مثال هو الوسائط الرقمية (مثل الأقراص المدمجة وأقراص الدي في دي DVD والبرمجيات) والأدوية. ولذلك تبذل الشركات قصارى جهدها لسد تلك الثغرات التي أصبح من الصعب التعامل معها؛ نظرًا لانتشار حركة البيع عبر الإنترنت بشكل كبير في الآونة الأخيرة، التي تسمح لنا بشراء المنتجات من أي مكان في العالم. فمثلًا، اتفق مصنعو الدي في دي على نظام التشفير الإقليمي لكي تصبح الأقراص التي تباع في الولايات المتحدة غير صالحة للعمل في أوروبا. ولكن أُفسدت هذه الخطة عن طريق تحالف بين المستهلكين وبائعو ماكينات تشغيل أقراص الدي في دي الذين قاموا عن طيب خاطر بتجهيز هذه الماكينات كي تقرأ أقراص دي في دي من أي مكان في العالم.

لو كنت تفكر مثلي، لرأيت أن كل تلك الحيل غاية في الخسة. ولكن نفس الرأي الشائع الذي يمقت صناعة الدي في دي لمحاولتها بيع منتجاتها بأسعار مختلفة في أسواق مختلفة يرى في الوقت نفسه أن على شركات الأدوية الكبرى أن توفر الدواء للدول الفقيرة بأسعار مخفضة. وهكذا يبدو أن حدسنا الأخلاقي يرسل لنا رسائل متناقضة باعثة على الحيرة.

وربما تكون القصة بالبساطة التالية: عندما يكون المنتج مهمًّا مثل عقار لعلاج مرض الإيدز، فمن المهم أن يحصل عليه الفقراء. أما عندما يكون المنتج تافهًا كأقراص الدي في دي نثور غضبًا لفكرة أننا نقع ضحايا الجشع. ولكن قد لا يكون هذا صحيحًا تمامًا، فأقراص الدي في دي تشق طريقها إلى مناطق غاية في الفقر، فهل يجب علينا على الأقل أن نسعد لأن الفقراء يشاهدون الأفلام في الحانات وصالات القرى في كل مكان في العالم النامي؟ أم العكس، يجب أن نزداد حنقًا لأن شركات الأدوية تغالي في أسعار الأدوية المهمة في العالم المتقدم؟ لا يمكن لعالم اقتصاد أن يحل هذه الألغاز الأخلاقية، ولكن يمكنه على الأقل أن يزيح عنها الستار لكي تغدو أكثر وضوحًا.

متى يكون تحديد السعر المستهدف مفيدًا؟

إليك المثال الاعتباري التالي.

تخيل أن هناك شركة أدوية افتراضية اسمها بيلكورب PillCorp طورت علاجًا قويًّا وفريدًا لمرض الإيدز، وافرض كذلك أن تلك الشركة لا تمارس أي سياسة لتحديد سعر مستهدف، وتبيع الدواء بنفس السعر في كل مكان في العالم. ستقوم هذه الشركة بتحديد سعر عالمي لمنتجها بحيث يكون المكسب من المبيعات جراء تخفيض السعر موازنًا تمامًا لخسارة هامش الربح الذي ستفقده بسبب تخفيض السعر. فمثلًا، افرض أن شركة بيلكورب خفضت الأسعار وقللت هامش الربح بمقدار النصف، لو لم تقم حينئذ بمضاعفة مبيعاتها، فستقل أرباحها. وقد ترفع أسعار أدويتها وتضاعف هامش الربح، ولكن إذا انخفضت المبيعات بمقدار يزيد عن النصف، فسيقلل هذا من أرباحها أيضًا؛ ولهذا تلجأ الشركة إلى زيادة أرباحها عن طريق تحديد السعر عند نقطة معينة عندها تتضرر أرباح الشركة من أي زيادة أو خفض للسعر.

وفي النهاية تحدد الشركة أسعارًا مرتفعة لأن الناس في الدول الغنية سيدفعون الكثير من النقود نظير العلاج الفعال، وبالتالي لا مغزى إذن من خسارة زبائن يدفعون آلاف الدولارات في سبيل البحث عن زبائن يدفعون السنتات.

قد تبدو هذه أخبارًا سيئة. فتلك الشركة تستخدم قوة الندرة التي تتمتع بها لفرض سعر مرتفع على عقار ضروري لإنقاذ حياة المرضى. وبالتالي، لا يحصل عليه الناس في الدول الفقيرة الذين يموتون بسبب طمع شركة الأدوية.

في الواقع هذه الأخبار نصفها فقط هو السيئ؛ فهناك أيضًا «الأحياء» بسبب طمع شركة الأدوية. فلقد تشجعت الشركة لتطوير هذا العلاج المهم على أمل الحصول على حق براءة الاختراع الذي يدر الربح الوفير. فالأبحاث التي تتم على الأدوية وتطويرها إجراءات باهظة التكاليف، ويجب على أحدهم تحملها. يقتضي النظام الحالي بأن شركات التأمين العامة والخاصة هي التي تتحملها. ولمّا كانت الولايات المتحدة هي أكبر أسواق العالم للأدوية، كانت تذهب إليها الابتكارات والتي تثاب فيها بشكل كبير.

وبالرغم من تحقيق شركة بيلكورب للأرباح عن طريق بيع منتجاتها من الأدوية بسعر عالمي موحد مرتفع، فهناك طرق أخرى تمكنها من الاستفادة أكثر هي وزبائنها أيضًا. وحينما يتكلم علماء الاقتصاد عن إمكانية الاستفادة أكثر، فهم لا يتكلمون عنها مع التسليم بالأمر الواقع. ولكنهم يتحدثون عن فكرة أدق ألا وهي أن شركة بيلكورب يمكنها بالفعل تحقيق مزيد من الأرباح، وخدمة العالم بصورة أفضل.

افرض أن ما يحتاجه أحد المستهلكين من الأدوية لمدة عام يكلف شركة بيلكورب ١٠ دولارات لإنتاجه، ويباع في الصيدليات بسعر ١٠٠٠ دولار. وهذا لا يمثل مشكلة للمستهلكين الأغنياء المستعدين للدفع، أو التابعين لشركات تأمين تدفع لهم. ففي كل عام ينتقل ٩٩٠ دولارًا ممن يعيشون بمرض الإيدز إلى صانعي الدواء. ولكن قد يكون هناك مواطن بالكاميرون يعمل سائق تاكسي وغير مستعد لدفع أكثر من ٥٠ دولارًا فقط سنويًّا مقابل العلاج، حتى إنه قد يفضل الغذاء أو وقود التاكسي على العلاج. وبالتالي يخسر هذا السائق فرصة الحصول على علاج بسبب سياسة شركة بيلكورب في تحديد سعر عالمي مرتفع، وتخسر الشركة كذلك فرصة تحقيق بعض الربح. ولكن إذا باعت الشركة لهذا الشخص العلاج مقابل سعر يتراوح ما بين عشرة إلى خمسين دولارًا — وليكن ٣٠ دولارًا — فسيستفيد كلا الطرفين. فيحصل سائق التاكسي على العلاج مقابل ٣٠ دولارًا بينما كان مستعدا لدفع ٥٠ دولارًا. وتحصل شركة الأدوية على ٣٠ دولارًا كعائد من تكلفة تبلغ ١٠ دولارات للقرص، أي ربح قدره ٢٠ دولارًا.

هذا هو ما يعنيه علماء الاقتصاد عندما يصفون أحد المواقف بأنه «يمكن تحويله إلى الأفضل». فلو كان أحد التغييرات سيعود بالكسب على فرد واحد على الأقل ولن يضر معه أي شخص، فإن هذه الحالة توصف بأنها حالة **تتصف** «**بعدم الفعالية**» **inefficient**، أو بلغة الحياة اليومية حالة يمكن تحويلها إلى الأفضل. (وتوصف حالة ما بأنها **تتصف** «**بالفعالية**» **efficient** إذا كان كل تغيير سيعود بالكسب على فرد واحد على الأقل سيضر بفرد آخر. ولا يعني هذا أن حالة الفعالية لا يمكن تحسينها؛ ولكن كل ما هنالك أنه لا يمكن تحسينها بدون تكلفة).

والآن افترض أن اتبعتْ شركة بيلكورب استراتيجية تحديد لسعر مستهدف، تظل بناء عليها تطلب سعرًا من الدول الغربية الغنية يبلغ ١٠٠٠ دولار مقابل العقار الذي طورته، في حين توفره للأفراد في الدول النامية مثل سائق التاكسي في الكاميرون مقابل ٣٠ دولارًا، وفجأة، تفتح شركة بيلكورب سوقًا جديدًا كاملًا لها؛ فالخصومات الجديدة للشركة تسمح بكسب ملايين المستهلكين الجدد بربح يبلغ ٢٠ دولارًا سنويًّا من كل منهم، وتحتفظ في الوقت ذاته بكل المبيعات التي تحققها في الدول الغنية.

وهذا كله مع افتراض أن العقار مخفَّض السعر لن «يتسرب» ويعاد بيعه مرة أخرى، الأمر الذي يثير عظيم القلق عند شركات الأدوية. فإعادة بيع الأدوية ذات الأسعار المخفضة في كندا يعتبر مشكلة تواجه شركات الأدوية التي تود أن تستغل استعداد بعض الناس في الولايات المتحدة لدفع المبالغ الكبيرة، والتي تبيع أيضًا خدمات الرعاية الصحية للكنديين الذين يرفضون دفع الأسعار العالية مقابل العقاقير الطبية. والخطورة إذا

استمرت عملية إعادة البيع أن ترفض الشركات الأمريكية الاستمرار في بيع العقاقير بأسعار مخفضة للكنديين.

يجب أن يجعلنا هذا المثال ندرك أن زيادة شفافية الأسعار التي تسببت فيها الإنترنت وأشكال التطور الأخرى في مجال الاتصالات هي مسألة ذات جانب سلبي، ألا وهو أن الشركة التي تتمتع بقوة ندرة قد تُعرض عن توفير المنتجات المخفضة لأن تلك المنتجات أكثر تعرضًا لأن تتسرب ويعاد بيعها.

وتخلق سياسة التسعير الثنائي التي تتبناها شركة بيلكورب حالة أفضل بكثير لا يتضرر منها المستهلكون في الدول الغنية، ويكسب من ورائها حملة أسهم شركة بيلكورب، وينتفع منها أيضًا المصابون بمرض الإيدز في الدول الفقيرة. أي أنها حالةٌ جميع الأطراف فيها رابحون، أو كما قد ينعتها أحد علماء الاقتصاد بأنها تطور واضح في الفعالية.

ولا يعني هذا أن الحالة الجديدة مثالية؛ ولكنه يعني فقط أنها حالة تنم عن تقدم جلي بالمقارنة بالحالة السابقة التي تسببت فيها قوة ندرة شركة بيلكورب في زيادة عدم الفاعلية بشكل كبير ... وخسارة جسيمة في الأرواح في الدول الفقيرة. ربما نستشيط غضبًا عندما يتم حرمان الفقراء من الأدوية التي تكلف إنتاجها بضعة سنتات، ليس بسبب العدل (فالكثير من الأمور غير عادلة) ولكن لأن هذا يعرض حياتهم للخطر.

متى يكون تحديد السعر المستهدف سيئًا؟

لقد كانت سياسة تحديد السعر المستهدف الجديدة التي تمارسها شركة بيلكورب تعود بالنفع على جميع الأطراف. ولكن في بعض الأحيان يتسبب تحديد السعر المستهدف في الخسارة للجميع. تخيل أن هناك شركة نقل افتراضية أخرى اسمها ترينكورب TrainCorp، والتي تملك قطارًا يسافر دائمًا ولا يوجد به مقعد واحد شاغر. تحمل بعض تذاكر هذا القطار أسعارًا مخفضة تبلغ الواحدة ٥٠ دولارًا للركاب من مسافري التنزه الذين بادروا بالحجز مقدمًا، ولكبار السن والطلاب والعائلات. ويبلغ سعر تذكرة النوع الآخر من غير المخفضة ١٠٠ دولار للركاب من الموظفين الذاهبين إلى العمل يوميًّا والمسافرين للعمل. تعد هذه استراتيجية قياسية لاستهداف فئة من المستهلكين حيث تحدد الشركة حجم المعروض من التذاكر عن طريق توفيرها تذاكر منخفضة السعر ولكن قليلة العدد، وتكتسب القدرة على المطالبة بأسعار عالية بتوفيرها تذاكر للركاب الأكثر استعدادًا للدفع. (قد يكون من المربح لشركة ترينكورب أن تحجز بعض المقاعد

خاوية لتقلل حجم المعروض من المقاعد بهذه الطريقة، ولكن من المربح أكثر لها أن تملأ تلك المقاعد الشاغرة إن استطاعت).

سنعرف في الحال، إن كنا علماء اقتصاد، أن هذه حالة من اللافعالية. بعبارة أخرى، يمكننا أن نفكر في أن هذه حالة تعود بالكسب على فرد واحد على الأقل دون أن يتضرر منها أي فرد آخر. افرض أن وجدت الشركة أحد الموظفين الراكبين إلى العمل يوميًّا مستعد فقط لدفع مبلغ أقل من ١٠٠ دولار بقليل، وليكن ٩٥ دولارًا، ولذلك قرر أن يسافر بالسيارة بدلًا من القطار، وقررت الشركة أن تقدم له مقعدًا بسعر ٩٠ دولارًا. فكيف توفر له مقعدًا مقابل ٩٠ دولارًا إن كانت كل المقاعد ممتلئة؟ يمكنك أن تأخذ طالبًا ليس في عجالة من أمره مستعد لكي يدفع أكثر من ٥٠ دولارًا، ولنقل ٥٥ دولارًا مقابل المقعد، وتلقيه بأدب خارج القطار. ولكنك ستعيد له ثمن تذكرته بالإضافة إلى ١٠ دولارات تعويضًا عما سببت له من إزعاج.

كيف صار الحال الآن؟ لقد كان الموظف مستعدًا لدفع ٩٥ دولارًا، فدفع ٩٠ دولارًا فقط. وبذلك استفاد من توفير مبلغ ٥ دولارات. وكان الطالب مستعدًا لدفع ٥٥ دولارًا مقابل تذكرة ثمنها ٥٠ دولارًا، فلو كان سُمح له بالركوب لكان استفاد بتوفيره الـ٥ دولارات. ولكنه حصل لتوه على ١٠ دولارات، لذلك فهو سعيد هو الآخر. وماذا عن شركة النقل؟ لقد حولت لتوها تذكرة ثمنها ٥٠ دولارًا إلى تذكرة ثمنها ٩٠ دولارًا محققة صفقة مربحة أكثر. وحتى بعد دفعها الـ١٠ دولارات كتعويض للطالب الذي أنزلته من القطار، فلقد كسبت الشركة ٣٠ دولارًا. وهنا، الكل مستفيد، أو سيستفيد لو تبنت الشركة هذا النظام بدلًا من استراتيجية تحديد السعر المستهدف لفئة من الركاب. ولكن ليس هذا ما يحدث بالطبع لأنه لو فعلت الشركة ذلك مرة، فسيتشبث كل الركاب من الموظفين الذين كانوا على استعداد لدفع ١٠٠ دولار مقابل التذكرة بالتذاكر البالغ ثمنها ٩٠ دولارًا، وسيشتري الطلاب الذين لم يكونوا على استعداد لدفع ٥٠ دولارًا التذاكر على أية حال وينتظرون أن تدفع الشركة لهم لينزلوا من القطار. وبالتالي تنقلب الحالة بأكملها ضد مصلحة شركة النقل المعنية وحدها بتحديد الأسعار.

إذا بدأت رأسك في الدوران، فإليك هذا الملخص السريع: تعتبر استراتيجية تحديد السعر المستهدف لفئة من المستهلكين حالة من عدم الفعالية لأنها تأخذ المقاعد من الركاب المستعدين لدفع مبلغ أكبر وتعطيها للركاب المستعدين لدفع مبلغ أقل. ومع ذلك، لا تزال شركات الطيران وشركات السكك الحديدة يستخدمونها لأن البديل — وهو تحديد السعر المستهدف للمستهلك الفرد — ليس بديلًا ممكنًا.

حسنًا، أحيانًا يكون تحديد السعر المستهدف أقل فعالية من السعر الموحد كما في مثال القطار، وأحيانًا يكون أكثر فعالية من السعر الموحد كما في مثال عقاقير علاج مرض الإيدز. ولكن هل هناك مزيد من القول في هذا الصدد؟ فعندما تخفق استراتيجية تحديد السعر المستهدف في زيادة حجم المبيعات، وتقوم فقط بنقل المنتجات من الناس الذين يقدرون قيمتها، مثل الركاب من الموظفين، إلى الناس الذين يقدرون قيمتها بصورة أقل، مثل الطلاب، كما في مثال شركة النقل، فستكون تلك الحالة حتمًا أقل فعالية من استراتيجية السعر الموحد. أما عندما تتسبب استراتيجية تحديد السعر المستهدف في فتح سوق جديدة دون أن تؤثر على السوق القديمة، كما في مثال شركة الأدوية فستكون هذه حالة أكثر فعالية بالتأكيد من الحالة التي تسببت فيها استراتيجية السعر الموحد.

وثمة حالة وسط بين هذا وذاك. فالكثير من استراتيجيات تحديد السعر المستهدف لفئة من المستهلكين تمارس القليل من كلا الأمرين، فهي تتسبب في فتح بعض الأسواق الجديدة ولكنها تقوم أيضًا بنقل المنتجات من المستهلكين الذين يعطون للمنتج قيمة كبيرة إلى المستهلكين الذين لا يقدرون المنتج بنفس الدرجة، مهدرة بذلك بعض المكاسب الممكنة. فعلى سبيل المثال، لقد نُشر هذا الكتاب بغلاف فاخر مقابل سعر مرتفع، وسيتم نشره لاحقًا بغلاف ورقي بسعر أقل. والهدف من ذلك هو تحديد السعر المستهدف الأعلى للقراء الشغوفين بقراءة ما أكتبه. ولهذا الأمر نفعه وضرره، فمن نتائجه المفيدة أن الناشر سيتمكن من بيع النسخ ذات الغلاف الورقي بأسعار أرخص ليصل الكتاب بذلك إلى مزيد من القراء. أما النتيجة غير المفيدة فهي أن النسخة التي نشرت أولًا هي الأغلى ثمنًا ولذلك سيفضل بعض القراء انتظار النسخة الأرخص. هكذا يدور العالم المليء بالندرة، فعندما تحاول الشركات التي تتمتع بقوة ندرة استغلال تلك القوة، تتسبب في حالة من اللافعالية. وكالعادة نحن خبراء الاقتصاد سنكون تقريبًا قادرين على التفكير دائمًا لتحويل المواقف لتعود بفائدة أكثر على جميع الأطراف.

أقول «تقريبًا» لأن الشركة القادرة على ممارسة سياسة مثالية لتحديد السعر المستهدف للمستهلك الفرد؛ لن يفوتها أبدًا مستهلك واحد، فالمستهلكون الأغنياء، أو اليائسون سيدفعون المبالغ الكبيرة. أما المستهلكون الفقراء، أو الذين لا يبالون بشراء منتجات معينة دون غيرها فسيدفعون القليل، ولكن لن تدير الشركة ظهرها لأي مستهلك مستعد لأن يدفع تكلفة إنتاج المنتج. وهنا سنكون بصدد حالة من الفعالية.

ومع ذلك، فالواقع يقر أنه في أغلب الأحيان لا توجد شركة تملك العديد من المعلومات عن عملائها لتتمكن من تحقيق مبيعات فعالة ومثالية. فستحتاج الشركة أن تدخل إلى

عقل كل مستهلك لتعرف مدى تمسكه بالمنتج، الأمر الذي يحتاج إلى قوة خارقة وهذا ليس معقولًا. ولكن ماذا إذا كان يمكنك إدخال مفضلات كل مستهلك إلى حاسب آلي عملاق؟ ماذا إذا كان لديك كل المعلومات التي تحتاجها كي لا تخسر زبونًا واحدًا؟ هل سيحسن ذلك من العالم شيئًا؟

أود أن ألفت انتباهك إلى شيء آخر، عندما غيرت شركة بيلكورب من سياستها العالمية لتسعير منتجاتها، فهي لم تقم بفعل مربح فقط، بل أيضًا قامت بفعل فعال وعادل في آن واحد. فهل لا يزال لدينا ما نقوله عن كيفية تسبب طمع الشركات الخاصة في خدمة المصالح العامة؟ للإجابة على كل تلك الأسئلة وأكثر ... اقرأ الفصول التالية.

الفصل الثالث

الأسواق المثالية و«عالم الصدق»

ربما لا تتوقع أن هناك كثيرًا من أوجه الشبه بين أفلام جيم كاري Jim Carrey وعلم الاقتصاد، ولكن في واقع الأمر هناك الكثير لنتعلمه من ذلك الممثل الكوميدي ذي الوجه المطاطي. تذكر فيلم «كذاب كذاب» Liar Liar الذي يروي قصة فليتشر ريد Fletcher Reed المحامي الذي أصبح مجبرًا على قول الصدق لمدة أربع وعشرين ساعة لأن ابنه تمنى ذلك في عيد ميلاده، الأمر الذي أوقع فليتشر في سلسلة من المشاكل نظرًا لطبيعة عمله كمحامٍ، أو كذاب كما ينظر ابنه إلى تلك المهنة. وفي إطار كوميدي يورط فليتشر نفسه في مشاكل عندما ينطق لسانه بالصدق تلقائيًّا عن كل سؤال يوجه إليه. وبالرغم من أن هذه الإجابات لم تنجح كثيرًا في جعل مشاهد الفيلم يشعر بالسعادة، إلا أن الأسواق الحرة Free Markets، التي تتحدد فيها أسعار السلع والخدمات عن طريق الاتفاق المتبادل بين البائعين والمشترين، تتصرف مثل ابن فليتشر تمامًا، فهي تجبرك على قول الصدق. ومع أن قول الصدق وضع الشخصية التي جسدها «جيم كاري» في كثير من المواقف المحرجة بالفيلم، إلا أننا سوف نكتشف أن عالم الصدق يؤدي إلى اقتصاد فعال تمامًا، أي الاقتصاد الذي يستحيل فيه أن يصبح واحد أفضل حالًا دون أن يصبح آخر أسوأ حالًا.

سنرى في هذا الفصل ما يعنيه الصدق من الناحية الاقتصادية، وكيف يؤدي إلى الفعالية، ولماذا الفعالية أمر جيد. وسنتحرى أيضًا عن عيوب الفعالية، مثل: كيف أن الفعالية ليست دائمًا عادلة، ولماذا يوجد نظام الضرائب. وسوف نجد كما سنرى، أن الضرائب مثلها مثل الكذب؛ فهي تتعارض مع عالم الصدق. ولكني سأكشف لك عن طريقة يتم فيها فرض الضرائب بطريقة عادلة وفعالة في آن واحد. وسنرى معًا كيف تكون هذه الطريقة بمنزلة أنباء طيبة لكبار السن الذين يكافحون لسداد فواتير تدفئة منازلهم في الشتاء، وكيف تكون في المقابل بمنزلة أنباء مشئومة لواحد مثل لاعب الجولف الشهير تايجر وودز Tiger Woods.

تخيل إن شئت أن الأمنية التي تمناها ابن فليتشر في عيد ميلاده قد تحققت ليس فقط فيما يتعلق بوالده صاحب الحديث الناعم المنمق ولكن فيما يتعلق بالعالم بأكمله؛ فعندئذ إذا ذهبت لشراء كوب كابوتشينو في عالم الصدق وقبل أن تأخذ الكوب الممتلئ نصفه بالرغوة المميزة ستجد أن النادلة تتفحصك من شعر رأسك إلى أخمص قدميك وتسألك:

«ما أقصى مبلغ يمكن أن تدفعه؟»

ستحاول أن تكذب وتتظاهر أنك بالفعل لا تريده، ولكنك لا تستطيع فيتفوه لسانك بالصدق فتقول:

«جسمي يحتاج بشدة للكافيين. سأدفع خمسة عشر دولارًا».

وبابتسامة متكلفة تهم النادلة بتسجيل المبلغ المبتز منك، ولكنك تستوقفها لتسألها بضعة أسئلة مثل:

«كم تكلفت حبوب البن التي سيصنعون منها الكابوتشينو؟»

«ما تكلفة الكوب وغطائه البلاستيكي؟»

«وما تكلفة اللبن في الكابوتشينو؟»

«ثم ما تكلفة الكهرباء من أجل التبريد والتسخين والإضاءة في المقهى؟»

ومهما كانت محاولاتها لتجنب أسئلتك أو إقناعك بضخامة التكلفة الحقيقية للكابوتشينو يحين دور النادلة لقول الصدق مثل فليتشر ريد، ليتضح لك أن تكلفة إعداد الكابوتشينو ليست خمسة عشر دولارًا، بل أقل من الدولار الواحد. وبينما تحاول أن تقطع محادثتها معك، تسألها سؤالًا آخر يعد بمنزلة الضربة القاضية لها:

«هل يوجد أي مكان آخر لا يبعد أكثر من ثلاثين ياردة يبيع قهوة مثل التي تبيعونها هنا؟»

فتجيبك متأوهة: «نعم ...» وترتطم رأسها في الحائط علامة على الهزيمة الساحقة. ثم تخرج أنت من المقهى ومعك قهوتك التي حصلت عليها مقابل اثنين وتسعين سنتًا فقط.

الأسعار ليست إجبارية، أي أنها تُفشي المعلومات

ثمة حقيقة أساسية موجودة في أي نظام سعري ألا وهي أن الصدق ينبع من أن كلًّا من المتاجر والمستهلكين غير مضطرين للشراء أو للبيع بسعر محدد، ولكن يمكنهم دائمًا الاختيار بين قبول هذا السعر أو رفضه. فإذا كنت غير مستعد إلا لدفع خمسين

سنتًا فقط مقابل كوب القهوة، فلن يجبرك أحد على أن تدفع أكثر من هذا، ولن يجبر أحد النادلة على أن تعطيه لك بسعر أقل. وما سيحدث هو أن عملية البيع ببساطة لن تتم.

بالطبع، ستسمع بعضهم يشكون من أنهم لو أرادوا شراء سلعة ما — على سبيل المثال شقة سكنية على طريق سنترال بارك ويست Central Park West المميز — لا مفر لهم من دفع ثمنها المطلوب وإن كان باهظًا. وهذا حقيقي ولكن مع أن الأسعار قد تكون في بعض الأحيان باهظة بطريقة غير عادلة، فلست مضطرًا إلى دفعها. إذ يمكنك دائمًا أن تشتري شقة في حي فقير مثل حي هارليم Harlem في المقابل، أو حي نيوآرك Newark، أو تستعيض عن هذا وذاك وتشتري مليون فنجان من القهوة بنفس المبلغ.

وفي الأسواق الحرة Free Markets، التي تتحدد فيها أسعار السلع والخدمات عن طريق الاتفاق المتبادل بين البائعين والمشترين، لا يشتري الناس السلع التي تقل قيمتها بالنسبة لهم عن سعر العرض، وكذلك لا يبيعون السلع التي تتجاوز قيمتها بالنسبة لهم سعر الطلب. (وحتى إن فعلوا ذلك، لا يستمر ذلك الأمر طويلًا؛ فالمقاهي التي تبيع دومًا القهوة بنصف تكلفة إنتاجها سريعًا ما ستتوقف عن العمل). والسبب بسيط: وهو أنه لا أحد يجبرهم على ذلك، مما يعني أن معظم التعاملات التي تحدث في السوق الحرة تحسن من فعاليتها، لأنها تعود بالكسب على كلا الطرفين — أو على الأقل لا تسبب الخسارة لأي منهما — ولا تؤذي أي طرف آخر.

ربما بدأت الآن تدرك لماذا أشرت إلى أن الأسعار «تقول الصدق» وتفشي المعلومات. ففي سوق حرة، سيفضل كل من يشتري قهوة أن يحصل على القهوة بدلًا من احتفاظه بالمبلغ الذي سيدفعه مقابل شرائها، أي أنه باختصار يفضل القهوة على شراء أي سلعة أخرى ثمنها اثنين وتسعين سنتًا. ويعني هذا أن قيمة أي منتج من المنتجات في نظر المستهلك تساوي سعره أو تزيد عنه؛ وأن التكلفة بالنسبة إلى المنتجين تساوي سعر المنتج الذي يبيعونه أو تقل عنه. ربما يبدو الأمر جليًّا ولكن عواقبه هائلة.

قد تظن أنها معلومة تافهة أن نقول إننا نعرف أن المستهلكين في سوق حرة يرون قيمة القهوة أعلى في نظرهم من قيمة ما يدفعونه من مال مقابلها، ومع ذلك، فالأمر ليس بهذه التفاهة التي يبدو عليها؛ أولًا، هذه المعلومة «التافهة» تحوي أكثر مما نستطيع قوله عن أي سلعة يتم دفع الأموال نظيرها في نظام خارج نظام السوق، مثل إستاد واشنطن العاصمة الجديد للبيسبول الذي أثار جدلًا كبيرًا. فلقد وافق فريق مونتريال اكسبوس للبيسبول على الانتقال إلى واشنطن العاصمة في حالة دعم الحكومة لتكلفة بناء

الإستاد الجديد، يقول البعض بأن الدعم سوف يصل إلى ٧٠ مليون دولار بينما يقول آخرون بأن الدعم سيكون أكبر من هذا بكثير. وقد يكون هذا الدعم فكرة صالحة أو طالحة؛ فالطريقة التي نقرر من خلالها الكيفية التي ننفق بها أموال دافعي الضرائب ليست واضحة.

أما عندما يتم اتخاذ القرارات داخل نظام سوق، لا تجد مجالًا لهذا النوع من الخلاف. فإذا قررتُ أن أدفع ٧٠ دولارًا مقابل تذكرة لمشاهدة مباراة بيسبول، فلن يسألني أحد إذا كانت التذكرة تستحق هذا المبلغ أم لا؛ لقد اتخذت قراري بنفسي ولذا فمن الواضح أنني ارتأيت أن التذكرة تستحق بالفعل هذا المبلغ. وينتج عن الاختيار الحر معلومات عن أولوياتي وتفضيلاتي، وعندما يتخذ الملايين منا القرارات، تعكس أسعار السوق أولوياتنا وتفضيلاتنا جميعًا.

الأسواق المثالية: الصدق، كل الصدق، ولا شيء إلا الصدق.

لذلك، فإن الفكرة القائلة إن قيمة الكابوتشينو في رأي الزبائن في ظل سوق حرة تتجاوز قيمة ما يدفعونه مقابل ذلك الكابوتشينو من مال — ليست بالمعلومة التافهة، على خلاف التوقعات. ولكن لا ينبغي لنا أن نتوقف عند ذلك الحد.

تخيل الآن أن سوق القهوة ليست سوقًا حرة فحسب، وإنما سوق تحتد بها المنافسة أيضًا، حيث تجد دائمًا أصحاب الأعمال ينشئون شركات جديدة ذات أفكار حديثة في محاولة منهم لاقتطاع جزء من حصة السوق التي تمتلكها الشركات القائمة بالفعل. (في مجال عمل تنافسي تكفي الأرباح لدفع أجور العاملين، وإقناع أصحاب الأعمال أن استثمار أموالهم في الشركات أفضل من إبقائها في حساب ادخاري، وليس أكثر من هذا). وتجبر هذه المنافسة سعر القهوة على الانخفاض إلى أن يصل إلى «التكلفة الحدية»، أي التكلفة التي يتحملها المقهى عندما يصنع كوبًا آخر من الكابوتشينو، وهي التكلفة التي ذكرنا أنها تقل عن الدولار الواحد. وفي سوق المنافسة المثالية يكون سعر فنجان القهوة مساويًا لتكلفته الحدية. أما إذا انخفض سعره عن تكلفته الحدية، فستتوقف معظم المقاهي عن العمل إلى أن يرتفع السعر مرة أخرى. وعندما يزيد سعره عن تكلفته الحدية، فإما أن تدخل مقاهٍ جديدة إلى السوق أو أن تحاول المقاهي القديمة أن تزيد من إنتاجها إلى أن ينخفض السعر فيما بعد. وفجأة أصبح السعر لا يعكس حقيقة مبهمة مثل: (تساوي هذه القهوة اثنين وتسعين سنتًا أو أكثر للمستهلك، وهي قد كلفت المقهى نفس

المبلغ أو أقل.) وإنما أصبح يعرض حقيقة دقيقة هي: (كلفت هذه القهوة المقهى اثنين وتسعين سنتًا بالضبط.)

والسؤال إذن: ماذا لو كانت الصناعات الأخرى مثالية في تنافسيتها؟ سيعني هذا أن سعر كل منتج سيساوي تكلفته الحدية، وسيغدو مرتبطًا بكل المنتجات الأخرى بواسطة شبكة أسعار غاية في التعقيد، لذا فعندما يحدث تغيير ما في منحى من مناحي الاقتصاد (كأن يحدث صقيع في البرازيل، أو الهوس بشراء الآي بود iPod في الولايات المتحدة) يتغير معه كل شيء آخر — ربما بصورة طفيفة، وربما بصورة كبيرة — ليتلاءم مع الأسواق الأخرى. فالصقيع الذي قد يحدث في البرازيل — على سبيل المثال — سيضر بمحصول البن ليصبح هناك انخفاض في المعروض العالمي من البن؛ وبالتالي تزيد الأسعار التي يتعين على شركات تحميص البن دفعها، إلى درجة تثبط مسألة شرب القهوة لتتوازن مع هذا الانخفاض. وسيرتفع قليلًا الطلب على المنتجات البديلة مثل الشاي، الأمر الذي سيحث على ارتفاع أسعار الشاي وزيادة المعروض العالمي من الشاي، في حين سينخفض قليلًا الطلب على المنتجات التكميلية مثل كريمة القهوة على سبيل المثال. وسيتمتع مزارعو البن في كينيا بالأرباح الضخمة مما سيدفعهم إلى تطوير منازلهم، كأن يركبوا لها أسقفًا من الألومنيوم، وعندئذ يرتفع سعر الألومنيوم ولذا يقرر بعض المزارعين التمهل قبل شرائه. ويعني هذا بدوره أن الطلب على الحسابات البنكية والخزائن الحديدية سيرتفع. أما في البرازيل، فربما يحدث عكس كل ذلك مع المزارعين التعساء الذين فسدت محاصيلهم. من هنا نرى كيف يقوم الحاسب الآلي فائق القدرة للسوق الحرة بمعالجة الصدق فيما يخص الطلب والتكاليف، مانحًا الدافع للأفراد للاستجابة لتلك المعالجات بطرق مذهلة متشابكة بعضها مع بعض.

قد يعد هذا سيناريو افتراضيًّا غير منطقي، ولكن علماء الاقتصاد يمكنهم قياس — وقد قاسوا بالفعل — بعض من هذه التأثيرات: فعندما كسا الصقيع البرازيل، ارتفعت بالفعل أسعار البن العالمية، واشترى المزارعون الكينيون بالفعل الأسقف المصنوعة من الألومنيوم، وارتفع سعر الأسقف بالفعل، وقام المزارعون بالفعل بتحديد الوقت المناسب لشراء الأسقف بحيث لا يدفعون الكثير. من هنا نعرف أن الأسواق حتى وإن لم تكن مثالية، يمكنها نقل قدر هائل من المعلومات المعقدة.

وتجد الحكومات — أو أي منظمات أخرى — صعوبة في الاستجابة لتلك المعلومات المعقدة. ففي تنزانيا لا يجري إنتاج البن في سوق حرة بحيث تستفيد الحكومة — وليس المزارعون — من أي زيادة غير متوقعة في الأسعار. وتاريخيًّا نجد أن الحكومة فشلت في

إنفاق الأموال في الأوجه المناسبة، فكانت تنفق الكثير على زيادات رواتب موظفي الحكومة التي لم تدم، بعد أن فشلت في إدراك أن زيادة الأسعار كانت مؤقتة.

ولتدرك قيمة أهمية قيام الأسواق بمثل هذه الوظيفة ألا وهي معالجة المعلومات المعقدة، عليك أن تفكر أولًا في المستهلك. نحن نعرف أنه لن يشتري كوب كابوتشينو إلا إذا كان يفضل شراءه على أية سلعة أخرى يمكنه شراؤها بنفس المبلغ من المال. ولكن ماذا يمكنه أن يشتري بنفس المبلغ من المال؟ في عالمنا الذي يقول الجميع فيه الصدق، سيشتري «أي سلعة» تتكلف نفس ثمن الكابوتشينو، أو أقل. فإذا اختار أن يشتري القهوة فكأنه يقول إنه من بين كل السلع في هذا العالم — التي تبلغ أثمانها نفس ثمن القهوة — قد فضل القهوة عليها جميعًا.

وفي مكان آخر سوف تجد بالطبع أناسًا آخرين لا ينفقون أموالهم على القهوة وإنما على تذاكر السينما، أو على تذاكر الأتوبيسات، أو على الملابس الداخلية؛ وتجد أناسًا آخرين يختارون ألا ينفقوا أموالهم على الإطلاق، وإنما يفضلون إيداعها في البنوك. تدفع كل هذه الأنواع المتبارية من الطلب المنتجين إلى الاستجابة لها. فإذا أراد الناس شراء الحواسب الآلية، فسيبني المنتجون المصانع، ويعينون العمال، ويشترون اللدائن والمعادن التي تستخدم في صناعة الحواسب بدلًا من مجال عمل آخر كان يمكن أن تستخدم فيه. وإذا أراد الناس القهوة بدلًا من الملابس الداخلية، فسوف يُخصص مزيد من الأراضي لزراعة البن، وتقل الأراضي المخصصة لأغراض أخرى مثل المتنزهات أو المساكن أو زراعة التبغ. وستحل المقاهي محل متاجر الملابس الداخلية. وبالطبع ستقترض الشركات الجديدة الأموال من البنوك، وقد يتسبب ذلك في رفع أسعار الفائدة، أو انخفاضها حسب النسبة والتناسب بين عدد الراغبين في الادخار، والراغبين في الاقتراض. فأسعار الفائدة ما هي إلا نوع آخر من الأسعار، فهي أسعار الإنفاق اليوم بدلًا من العام القادم. (ربما تعتقد أن أسعار الفائدة يحددها رؤساء البنوك المركزية مثل ألان جرينسبان Alan Greenspan رئيس البنك المركزي الأمريكي أو ميرفين كينج Mervyn King رئيس البنك المركزي بالمملكة المتحدة. في الواقع يترأس كل من جرينسبان وكينج اللجان التي تحدد أسعار الفائدة «الاسمية»، ولكن أسعار الفائدة الحقيقية هي أسعار الفائدة بعد حساب التضخم، والتي يحددها السوق استجابة لما تحدده البنوك المركزية.)

ولا تتوقف التغييرات عند هذا الحد، فعواقب نظام الأسعار تمتد إلى ما هو أبعد، فهي تفعل فعلتها بسرعة هائلة في بعض نواحي الاقتصاد، كما تتسبب في إحداث نوبات بطيئة ولكنها قوية من التحولات الهائلة في نواح أخرى كالتعليم أو التكنولوجيا. فمثلًا، إن لم يكن هناك عدد كافٍ من العمالة المدربة لإنتاج الحواسب الآلية، فسيتعين على الشركات

المصنعة، أمثال شركتي ديل Dell وكومباك Compaq إيجاد العمال وتدريبهم، أو زيادة الأجور لسرقتهم من شركات أخرى تعمل في تصنيع الحواسب، أمثال شركتي أبل Apple، وجيتواي Gateway. ومع ارتفاع أجور العمال المهرة، سيرى الناس أن الأمر يستحق التوقف عن العمل لفترة من الوقت والذهاب إلى الجامعة. وستهتم المصانع بإنتاج حواسب آلية أفضل، أو أرخص، الأمر الذي سيدفع معامل البحث وكليات الهندسة إلى العمل أكثر. وسيتسبب الطلب المرتفع على اللدائن في زيادة سعر المادة الخام — النفط — مما سيحث مستخدمي النفط على اللجوء إلى مصدر طاقة آخر أرخص، أو على الاستثمار في مجال تكنولوجيا توفير الطاقة ... وهلم جرًّا. وبعض هذه التأثيرات سيكون طفيفًا في حين سيكون البعض الآخر هائلًا، وبعضها يكون تأثيره فوريًّا في حين يمكن أن يمر تأثير البعض الآخر دون ملاحظة لعشرات السنين. ومع ذلك ففي عالم الصدق، عالم الأسواق المثالية، سيكون هناك رد فعل لكل تأثير من هذه التأثيرات.

ما نتيجة ارتباط الأسواق المثالية في تنافسيتها بعضها ببعض بهذه الطريقة؟

الشركات ستنتج السلع كما ينبغي. فسوف تخرج من السوق أي شركة تهدر الموارد، أو تفرط في الإنتاج، أو تستخدم التكنولوجيا الخاطئة. وبالتالي سيجري إنتاج كل منتج بأكثر الطرق فعالية.

الشركات ستنتج السلع المناسبة. فسعر المنتج يساوي تكلفة إنتاجه. كما يعكس السعر أيضًا مدى استعداد المستهلك لأن يفضل أولوية على أخرى. (فمثلًا عندما يكون سعر فنجانان من القهوة هو نفسه سعر كعكة صغيرة، أيهما ستفضل؟). فالسعر هو خط الاتصال المباشر بين تكلفة المنتج وتفضيلات المستهلك، وهكذا.

السلع ستنتج بالكميات المناسبة. فإذا أُنتجت القهوة بكميات كبيرة، فستقوم الشركات بخفض أسعارها؛ وإذا أُنتجت بكميات ضئيلة، فسترتفع أسعارها. وأيا ما سيحدث فالموقف سيصحح نفسه بنفسه؛ فالسعر يساوي التكلفة في الأسواق المتنافسة، وبالتالي لا يوجد دافع لأي شركة أو مصنع في أن يقل إنتاجه عن الآخرين (ويتنازل عن مبيعات مربحة) أو أن ينتج أكثر من الآخرين (واستحداث منتجات تزيد تكلفتها عما يريد أحد دفعه). فقاعدة المنافسة — وهي أن السعر يساوي التكلفة التي تترجم إلى قيمة بالنسبة للمستهلك — تحتفظ للأسواق بفعاليتها.

السلع سيحصل عليها الأفراد «المناسبون». فمن يشترون المنتجات هم فقط المستعدون لدفع الأسعار المناسبة مقابلها. لنفرض مثلًا أنني صادرت فنجان كابوتشينو من أكسيل

وأعطيته لبوب. سيعد هذا في عالم الصدق نوعًا من الإهدار. فلقد كان أكسيل مستعدًا لدفع مقابل القهوة بينما لم يكن بوب كذلك مما يعني أن أكسيل يقدر قيمة القهوة أكثر من بوب، لذلك تتسم عملية المصادرة التي قمت بها باللافعالية. لاحظ أنني أساوي هنا «الشخص المناسب» بـ«الفعالية»، وهي فرضية سوف نتناولها سريعًا بالشرح.

لذلك، إذا كان إنتاج السلع المناسبة يتم بأفضل طريقة ممكنة، وبالكميات المناسبة، وتذهب إلى من يقدرونها أقصى تقدير، فلن تتبقى مساحة إذن لتحقيق أي مكسب آخر من الفعالية. أو بعبارة أخرى، «**لن تحصل على فعالية أكثر من التي تعطيها إياك السوق المثالية في تنافسيتها**» والتي تنبع على نحو طبيعي من الحقيقة التي ينطوي عليها نظام السعر: فالأسعار تعكس بصدق التكلفة التي تحملتها الشركات، وتعكس أيضًا بصدق القيمة التي يراها المستهلكون في السلع.

الحياة بدون أسواق

نظرًا لاعتماد المجتمع الغربي على نظام السوق الحرة اعتمادًا كبيرًا، نجد من الصعب تخيل حالنا في ظل عدم وجود تلك الأسواق أو العودة خطوة إلى الوراء ورؤية مدى عمق تأثير السوق علينا. ومع ذلك، فإن أي دولة ديموقراطية حديثة توفر السلع خارج نظام السوق إضافة إلى النظر إلى الطرق التي يجري بها توفير مثل هذه السلع؛ تعطينا مفاتيح لفهم جوانب القوة والضعف في الأسواق. إليك على سبيل المثال شرطة مدينتك، التي يمولها نظام ضريبي لا يعتمد على السوق، والتي لها بعض المميزات، فمثلًا عندما تطلب رقم هاتف النجدة لا يسألك أحدهم عن تفاصيل بطاقة ائتمانك. ويفترض أن على الحكومة أن توفر نفس مستوى الحماية للفقراء والأغنياء على حد سواء، ومع ذلك لا يبدو الأمر كذلك دائمًا.

فهذا النظام الذي لا يعتمد على السوق لا يخلو من بعض العيوب. فمثلًا، إذا كان ضابط الشرطة الذي تتعامل معه وقحًا أو غير كفء، فليس لديك خيار للتسوق بحثًا عن شرطة أخرى. وإذا رأيت كذلك أن مستوى الحماية الذي توفره لك الشرطة زائد عن الحد، لن تكون أنت صاحب القرار في تقليل هذه الحماية قليلًا. وإلى جانب ذلك فلن يكون بوسعك أن تحصل على خدمات إضافية بأن تدفع أكثر. ولكن كل ما يمكنك فعله هو أن تحاول التأثير على رجال السياسة في مدينتك على أمل أن تلقى مطالبك اهتمامًا.

وتعد المدارس الحكومية مثالًا آخر على الخدمة التي لا تعتمد على نظام السوق، والتي يستخدمها الكثير منا. ففي كل من بريطانيا والولايات المتحدة يرسل معظم الناس أطفالهم

إلى المدارس التي تمولها الحكومة. ولكن تختلف المدارس بعضها عن بعض، فأجواؤها مختلفة، وكذلك الاهتمام الأكاديمي بكل منها. والأهم من ذلك، أن بعضها مدارس جيدة، وبعضها غير جيد. أما الحل الذي يقترحه السوق لهذه المدارس فيشبه الحل الذي يقترحه السوق للمنتجات الغذائية؛ إذ إن أفضل أنواع الطعام تذهب للأفراد المستعدين، الذين هم أيضًا القادرون ماديًّا على دفع أكبر مبلغ ممكن مقابلها. ولكن القطاع الحكومي يخلو من الأسعار. فماذا يحدث في المقابل؟ يحتشد أولياء الأمور ويتظاهرون احتجاجًا. وينتقل الناس من ضواحيهم للعيش في ضواح أخرى يكون بها مدارس أفضل. ففي بريطانيا، تتمتع المدارس الدينية الحكومية في أغلب الأحيان بأفضل نتائج دراسية لطلابها لذلك يأخذ الملحدون أبناءهم إلى الكنيسة كل أحد ليتعرفوا على قساوسة يمنحونهم توصيات تسهل لهم إلحاق أولادهم بهذه المدارس.

وكما هو الحال مع الشرطة، فالنظام الذي لا يعتمد على السوق يتصف بميزة وثيقة الصلة بما ناقشناه في موضوع الشرطة ألا وهي إخفاء حقيقة أن الفقراء لا يحصلون على نفس جودة التعليم الذي يحصل عليه الأغنياء. ولكن مرة أخرى، يعاني النظام الذي لا يعتمد على السوق من مشكلة خطيرة وهي اختفاء الصدق فيما يتعلق بالقيمة، والتكلفة، والأرباح. فمن المستحيل أن تفرق بين أولياء الأمور الذي يلحقون أطفالهم بمدارس تديرها الكنائس بسبب الوازع الديني وبين أولياء الأمور الذين يرغبون فقط في حصول أبنائهم على درجات أفضل. ومن المستحيل أيضًا أن تعرف قدر المال الذي يريد أولياء الأمور أن يدفعوه من أجل عدد أكبر من المدرسين ومواد تعليمية أفضل. وفي نظام السوق تتكشف الحقيقة عن قدر المال الذي يُتكلف من أجل توفير مدارس جيدة وأيضا حقيقة المستعدين لدفع هذا القدر لإلحاق أبنائهم بها. أما النظام الذي لا يعتمد على السوق، فيعاني بسبب عدم اهتمامه بهذه المسائل الأساسية.

يبدو أن هناك استعدادًا بالفعل من جانب أولياء الأمور لدفع المال لإلحاق أبنائهم بالمدارس الجيدة، حيث تظهر لنا تلك الحقيقة جلية بسبب ارتفاع أسعار المنازل في المناطق التي تقع بها المدارس التي تتمتع بأفضل سمعة تعليمية. فالنظام الذي لا يعتمد على السوق، والذي يعطي أولوية الالتحاق بتلك المدارس للطلاب القاطنين في المناطق المجاورة لها؛ ينقل الأموال التي يمكن أن يدفعها أولياء الأمور لإلحاق أبنائهم بمدارس جيدة إلى جيوب مالكي العقارات الكائنة بجوار المدارس الجيدة الموجودة بالفعل. وهذا بالطبع أمر لا يبدو منطقيًّا، فلو كان نظام السوق هو القائم لقام ببساطة بتوجيه هذه الأموال لتوفير المزيد من المدارس الجيدة.

الوظيفة المعلوماتية للأسعار

للأسعار وظيفتان وليس وظيفة واحدة. توفر الأسعار في ظل نظام السوق طريقة لتحديد من سيتمتعون بالقدر المحدود المتاح من المدارس؛ فمن يدفع أكثر يرسل أبناءه إلى أفضل المدارس وهي طريقة كريهة في التعامل مع الأمور جرى وضع نظام التعليم الحكومي كي يمنعها. والأسعار أيضًا تعطينا الإشارة إلى بناء مزيد من المدارس، وتوظيف مزيد من المعلمين، أو زيادة أجورهم إذا كانوا قليلي العدد، وشراء مواد تعليمية أفضل. فعلى المدى البعيد، يحول نظام الأسعار استعداد الناس الكبير للدفع مقابل المدارس الجيدة إلى توفير مزيد من المدارس الجيدة، تمامًا مثلما يقوم بالتأكيد بتحويل الطلب المرتفع على القهوة إلى توفير مزيد من الكابوتشينو.

ألا يعلم السياسيون أننا بالفعل نقدر قيمة المدارس الجيدة؟ ألا يجب عليهم إتاحة أموال الحكومة لذلك الغرض؟ تكمن صعوبة الأمر في أن السياسيين مثلما يسمعون عن رغبتنا في مدارس جيدة لأبنائنا، يسمعون أيضًا عن رغبتنا في تواجد عدد أكبر من رجال الشرطة في الشوارع، وتحسين الخدمات الصحية، والكثير من الطرق الواسعة، والضمانات الاجتماعية الممتازة، والضرائب القليلة، وقهوة فينتي بكمية مضاعفة من الكراميل التي تقدمها ستاربكس. فمن السهل علينا طلب كل تلك الأشياء، ولكن الأسعار — عن طريق إجبارنا على دفع أموالنا إرضاء لرغبات أفواهنا — تكشف الحقيقة. نعم، للضرائب مميزاتها، ولكنها لا تسهم في إظهار الصدق؛ لأننا لا نملك اختيار دفعها من عدمه بناء على ما إذا كان كل بنس يُدفع يُنفق وفق رغباتنا. وبما أن الأسعار غير إجبارية، فهي تفصح عن المعلومات.

لا يسهم أي من هذا في دحض الرأي المعارض لتوفير خدمات شرطة، أو نظام مدارس لا يعتمد على السوق. حقًّا، للأنظمة التي لا تعتمد على السوق مميزاتها، ولكنها تفتقر أيضًا إلى أمر مهم ألا وهو المعلومات، فهي بحاجة إلى معلومات فيما يتعلق بالرغبات والاحتياجات والتكاليف والعيوب. أحيانًا، يكون نقص المعلومات أمرًا جيدًا لأنه يُعوَّض بالمكاسب في المساواة والاستقرار. ولكن أحيانًا قد يؤدي هذا النقص إلى تخبط الاقتصاد والمجتمع في حيرة وضياع. فنحن نعتقد أن القيمة التي نحصل عليها من المدارس والشرطة أكبر من تكلفتهما التي ندفعها في صورة ضرائب، ولكن هذا الاعتقاد لا يرقى إلى مرتبة اليقين وإن كان الحال ليس كذلك مع الكابوتشينو.

الفعالية في مواجهة العدل

هل بإمكاننا تقبل الصدق؟

إن مثل سوق المنافسة المثالية كمثل شبكة الحاسب الآلي العملاقة، فنظرًا لقوة المعالجة المدهشة وأجهزة الاستقبال في كل نواحي الاقتصاد — والتي تصل حتى إلى داخل عقولنا لتقرأ رغباتنا — يقوم السوق بصفة مستمرة بإعادة تحسين الإنتاج، وتوزيعه بطريقة مثالية. تذكر أنه عندما يصف الاقتصاديون الاقتصاد بأنه يتسم باللافعالية، فهم يعنون أن ثمة طريقة تسبب المكسب لأحد الناس دون إلحاق الخسارة بأي فرد آخر. وبينما نجد السوق المثالية في تنافسيتها تتسم بالمثالية في فاعليتها، فالفعالية وحدها ليست كافية للحفاظ على العدل في المجتمع، أو حتى لجعل المجتمع صالحًا لكي نعيش فيه. أي أن الفعالية قد تجعل بيل جيتس Bill Gates يحصل على كل الأموال بينما يموت كل الآخرين جوعًا ... لأنه ليس ثمة طريقة لجعل أي فرد يجني المكسب دون أن يخسر بيل جيتس. وبالتالي فنحن في حاجة إلى ما هو أكثر من الفعالية وحدها.

لذا فمن غير المدهش أننا أحيانًا نفضل الكذب الأبيض، فمثلًا إذا كان هناك سيدة مسنة في ولاية مينيسوتا Minnesota لا تقدر ماليًّا على تحمل تكلفة وقود لمدفأة منزلها، فإننا نفضل أن ندعم سعر الوقود بدلًا من جعلها تواجه حقيقة هذه التكلفة.

وهناك ما هو أكثر من الدعم، فالضرائب أحد الأسباب الشائعة وراء اللافعالية، فالحكومة تفرض الضرائب على تعاملات السوق وتنفق الأموال على أشياء حميدة — على الأقل نتمنى ذلك — مثل الشرطة والمدارس. ولكن لماذا تتصف الضرائب باللافعالية؟ الجواب هو لأنها تدمر المعلومات التي تنم عنها الأسعار في الأسواق الفعالة المثالية في تنافسيتها: فالأسعار لم تعد تساوي التكلفة، ولذلك فالتكلفة لم تعد تساوي القيمة. فمثلًا، تتسبب ضريبة المبيعات البالغة ١٠٪ في «كذبة» كما في الحالة التالية:

تكلفة الكابوتشينو: تسعون سنتًا

- سعر الكابوتشينو في سوق مثالية في تنافسيتها: تسعون سنتًا
- سعر الكابوتشينو بعد الضريبة: تسعة وتسعون سنتًا
- الاستعداد للدفع مقابل الكابوتشينو: خمسة وتسعون سنتًا
- الكابوتشينو المباع: **لا يوجد**
- الضريبة المحصلة: **صفر**

كان من الممكن بيع الكابوتشينو بطريقة تخلق خمسة سنتات كمكسب من مكاسب الفعالية (يتكلف الكابوتشينو تسعين سنتًا، ولكن المستهلكين أعطوا له قيمة خمسة

وتسعين سنتًا) ولكن لم يتم تحصيل هذا المكسب بسبب الضريبة. أما ما هو أسوأ، فهو أن الضريبة لم يتم تحصيل أي منها. فإن استطاعت الحكومة أن تلغي الضريبة في حالة مثل هذه، فلن تخسر شيئًا، في حين أن من يشترون القهوة هم الذين سينتفعون من جراء ذلك، الأمر الذي يعد مكسبًا واضحًا تسببت فيه الفعالية.

ومن الصعب أحيانًا على جباة الضرائب أن يقرروا متى يفرضون الضريبة (الحالة التي لن يغير فيها فرض الضريبة من سلوك المشترين) ومتى يلغون الضريبة (لأن من يفترض أنهم سيشترونها، سيتجنبونها في كل الأحوال بإعراضهم عن شراء القهوة)، إلا أنهم يحاولون القيام بذلك باستخدام أحد أنواع استراتيجيات تحديد السعر المستهدف التي تحدثنا عنها في الفصل الثاني. فهي تفرض الضرائب المرتفعة عندما تقل الحساسية السعرية لدى الناس. فمثلًا، تفرض الحكومة الضرائب العالية على الجازولين والسجائر ليس لأسباب صحية أو بيئية، وإنما لأن من يشترون تلك المنتجات منهم من لا يمكنه الاستغناء عن قيادة السيارات، ومنهم مدمنو السجائر؛ ولن يغيروا من سلوكياتهم هذه حتى مع الضرائب المرتفعة.

وثمة معضلة هنا، فنحن نريد أن نتجنب اللافعالية لأنها تفوت علينا فرصة أن يربح أحد الناس دون أن يخسر أحد. وبالرغم من أن الضرائب تتسبب في حالة من اللافعالية إلا أن معظمنا يعتقد أننا في حاجة إلى الضرائب لإعادة توزيع الدخل (سواء على نطاق ضيق أو واسع) بين الأغنياء والفقراء. يبدو أننا في هذا السياق نواجه هنا أمرين متناقضين، وهما محاولة تجنب الإهدار الذي لا داعي له أي «اللافعالية»، وفي نفس الوقت التأكد من أن الثروة قد وُزِّعت على الأقل بشيء من العدل. فما نحتاجه هو طريقة لجعل أنظمتنا الاقتصادية فعالة وعادلة في آن واحد.

هل يمكننا تجنيد الأسواق للمساعدة في قضية العدالة؟

هل صحيح أنه يتعين علينا الاختيار بين فعالية الأسواق المثالية وبين عدل التدخل الخيري الحكومي؟ يبدو أن هذا ما انتهت إليه حكومات العالم الحر بعد تجربتي الكساد الكبير The Great Depression، والحرب العالمية الثانية. وقد وسعت برامج «الصفقة الجديدة» New Deal التي وضعها الرئيس الأمريكي روزفلت في الثلاثينيات دور حكومة الولايات المتحدة للتصدي للكساد الكبير. وفي بريطانيا حملت حكومة كليمنت أتلي Clement Atlee على عاتقها بعد الحرب أغلب مسئوليات الرعاية الصحية، وصناعات الصلب، والنقل الجوي، والسفر بالقطارات، والصناعات البترولية، والاتصالات. وقد تسيدت الشركات

المملوكة للحكومة إلى حد ما لأنه في السنوات التي نضبت فيها الموارد وغلب عليها الحرمان وإن لم تخل من الأمل؛ كان لدى رجال الاقتصاد بعض الثقة في أولئك الخبراء الذين كانوا بمنزلة العقل الموجه للحرب وظنوا أن أداءهم لن يكون سيئًا في ترتيب أوضاع الاقتصاد على نحو فعال. وبالفعل تنبأ آنذاك بعض الناس بالانهيار الذي حدث بعد ذلك للأنظمة الاقتصادية التي تديرها الحكومة سواء كانت كبيرة كما في الاتحاد السوفييتي والصين، أم صغيرة كما في تنزانيا أو كوريا الشمالية. ولكن حتى إذا كانوا اعتقدوا أن أسواق القطاع الخاص أكثر فعالية، فلم يكن هذا يهم في الأربعينيات فقد كانت حكومة حزب العمال بعد الحرب في بريطانيا ستسعد ببعض من اللافعالية إذا كانت تعني مجتمعًا أكثر عدلًا.

ولكن كان ذلك قبل أن يأتي ذلك الشاب كينيث أرو Kenneth Arrow من ولاية نيويورك بحل للمعضلة القديمة بين الفعالية والعدل، والذي عرف كل شيء عن الظلم بعدما وقف في صباه عاجزًا وهو يشاهد والده يخسر تجارته الناجحة وكل مدخراته أثناء فترة الكساد الكبير. وبقيت داخله الرغبة في تحقيق العدالة الاجتماعية، في حين لم يمكن لعقله أن يتجاهل مسألة الفعالية. سخر عالم الاقتصاد الشاب منطق عقله لمصارعة التوتر القائم بين الفعالية التي لا تخطئ والتي تتصف بها الأسواق الحرة وبين ضرورة تحقيق شيء من العدل في نفس الوقت. وكان الحل الذي وصل إليه حلًّا رائعًا حتى إنه قلب الفكر التقليدي عن الأسواق المنافسة والفعالية رأسًا على عقب. فقد أثبت أن جميع الأسواق لا تتسم بالفعالية فحسب، ولكن كل النتائج الفعالة التي نحصل عليها باستخدام سوق تنافسي يمكن الحصول عليها أيضًا عن طريق تعديل نقطة البدء. وبالفعل لاقت فكرته أحسن تقدير يمكن لعالم اقتصاد أن يحصل عليه ليصبح أصغر من يفوز بجائزة نوبل في الاقتصاد. ولكن لماذا حظيت فكرته بمثل هذه الأهمية؟

أنا أسميها فكرة «بدء السباق قبل الآخرين» head start theorem وبدلًا من التركيز على التعقيد الهائل الذي يتصف به الاقتصاد الفعلي، دعنا نفكر في تحد بشري يركز على أمر واحد فقط ألا وهو سباق عدو لمسافة ١٠٠ متر يفوز فيه أسرع عداء. فإذا أردت أن يعبر كل العدائين خط النهاية في وقت واحد، لن يمكنك فعل هذا إلا عن طريق تغيير قواعد السباق بأن تطلب مثلًا من أسرعهم الإبطاء، وأن يمسك جميعهم بأيدي بعضهم بعضًا وهم يعبرون الخط. وليس هذا إلا نوعًا من أنواع إهدار المواهب. أو قد تحرك بعض خطوط البداية الخاصة بكل عداء إلى الأمام، وبعضها الآخر إلى الخلف. وبهذه الطريقة، حتى إن جرى كل عداء بأقصى سرعته متبعًا القواعد المعتادة وممتثلًا

لأهداف السباق، فسيتعين على أسرعهم أن يعدو لمسافة أطول ليصل إلى خط النهاية وكتفه في كتف أبطئهم.

شرح أرو أن نفس الطريقة يمكن أن تُستخدم عند محاولة دفع التجاوز في الأسواق المتنافسة إلى التوازن: فبدلًا من التدخل في النظام الذي تعمل به الأسواق، فإن الحيلة هي تعديل نقطة بداية كل منها بفرض رسوم وضرائب ثابتة القيمة لا تتغير مهما تغيرت ظروف دافع هذه الرسوم والضرائب.

وكمثال على هذه الضريبة ثابتة القيمة، يمكن أن تفرض الحكومة على كل فرد ضريبة تبلغ ثمانمائة دولار، أو تفرضها على كل فرد فوق عمر الخامسة والستين، أو أن تفرضها على كل فرد يبدأ لقب عائلته في شهادة الميلاد بحرف الهاء. والمغزى من هذه الضريبة هي أنها، بخلاف الضريبة على الدخل أو ضريبة المبيعات على القهوة، لا تؤثر على سلوك أحد لأنها ببساطة لا يمكن تجنبها. فهي لا تؤدي إلى فقدان الفعالية مثلما تفعل ضريبة المبيعات. وعلى نفس المنوال، فإن عملية إعادة توزيع الدخل ثابتة القيمة يمكن أن تتم مثلًا بمنح كل فرد يبدأ لقب عائلته بحرف الهاء ثمانمائة دولار، أنا شخصيًّا (ولأنني سأكون من هذه الفئة) سأرحب جدًّا بهذه السياسة.

أما في سباق المائة متر، فسيتشابه فرض الضرائب ثابتة القيمة مع تحريك نقاط البداية الخاصة بكل عداء بضعة أمتار إلى الوراء. أما الضرائب على الدخل وضرائب المبيعات، فتشبه طلبك من أفضل العدائين أن يعدو إلى الخلف. فكلا الطريقتين تضمنان تحقيق التعادل في نهاية السباق، ولكن مواصلة تغيير نقاط البداية لن يقلل من سرعة أي عداء منهم.

وفي سباق العدْو، من الجلي أن إحدى الطرق للوصول إلى نتيجة متقاربة هي منح العدائين الأبطأ ميزة بدء السباق قبل الآخرين. أما في سياق الاقتصاد، الذي يحتوي بالمعنى الحرفي للكلمة على مليارات السلع والرغبات والمواد الخام والمواهب المختلفة، فإن الادعاء بوجود نظرية بدء السباق قبل الآخرين يحمل الكثير من الجرأة. ولكنه ادعاء صحيح، فيمكنك أن تسمح للاقتصاد التنافسي أن يستخدم كل مهارة، وكل مادة خام، بل ويستغل كل فرصة للتجارة، أو للتعاون، أو للتعليم، أو للاستثمار ... وفي الوقت نفسه يمكنك أن تستمر في الحصول على نتيجة عادلة بالاستمرار في تغيير نقاط البداية، تاركًا الأسواق المثالية لتقوم بالباقي.

معنى ذلك أن الشيء الوحيد الذي تحتاجه في عالم الأسواق المثالية لتحقيق العدل والفعالية في آن واحد هو نظرية «بدء السباق قبل الآخرين»، وهو البرنامج الذي يفرض الضرائب والدعم ذا القيمة الثابتة المناسبة التي من شأنها أن تضع الجميع على قدم

المساواة. وعلى هذا فإن السوق المثالية تبحث عن كل فرصة ممكنة من أجل جعل الجميع أفضل حالًا من خلال نقاط بدايتهم المعدلة. والسؤال هو، هل يمكن تطبيق ذلك في الواقع؟

أمثلة يصعب تطبيقها

إليك على سبيل المثال الفيلسوف السياسي الأمريكي روبرت نوزيك Robert Nozick الذي عرف بمعارضته الشهيرة لفكرة «الإنصاف كنوع من العدل» Justice as fairness، بمعنى أنه خالف المفهوم القائل بأن أحد أساليب توزيع الثروة يمكن وصفه بأنه التوزيع «الأمثل» أو «العادل». وقد أخذ نوزيك من ويلت تشامبيرلين Wilt Chamberlain — نجم كرة السلة الذي ذاعت شهرته في الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين وتسببت موهبته في جعله ثريًّا — مثالًا في نظريته؛ وشعر نوزيك أن تحقيق تشامبيرلين لهذه الثروة كان «من العدالة» لأن ثروته جاءت نتاج القرارات الشرعية التي اتخذها المعجبون به الذين كانوا يسعدون بدفعهم النقود ليروه يلعب. ربما كانت هذه الحالة «عادلة» في ضوء تعريف نوزيك للكلمة، ولكن هل يمكن أن نقول إن أي موقف يقود إلى توزيع غير متساوٍ للثروة يعتبر توزيعًا «عادلًا»؟

ربما تظن أن فرض الضرائب الباهظة على الدخل الذي كان يكسبه تشامبيرلين سيتسبب في جعل الموقف أفضل، ولكن نوزيك حذرنا أنه إذا لم يكن تشامبيرلين يتمتع بالفعل بلعب كرة السلة، وجثمت على صدره هذه الضرائب الباهظة، فقد يتوقف عن اللعب تمامًا. لذلك، ومع أن الموقف سيبدو وكأنه «عادل» فلن يكون هناك دخل من الضرائب أو كرة سلة؛ يعود هذا بنا إلى مشكلة الضريبة على مبيعات الكابوتشينو مرة أخرى. لذلك، كيف يغدو من المعقول أن نصف توزيع الدخل بأنه «عادل» عندما يفضل كل الأطراف المعنيين فيه — جمهور السلة واللاعب — النتيجة «غير العادلة»؟

نعرف اليوم بفضل كينيث أرو أنه عندما يتعلق الأمر بنجم رياضي معاصر مثل تايجر وودز يكون الحل هو أن نفرض عليه ضريبة ذات قيمة ثابتة تصل إلى عدة ملايين من الدولارات بحيث يظل لديه الدافع لكسب الأموال من لعب مزيد من المباريات، حيث إنه سيدفع مبلغ الضريبة نفسه حتى لو لعب عددًا أقل من المباريات، وهو ما كان سيفعله في نظامنا الحالي لكي يتجنب دفع مبلغ ضخم للضرائب عن دخله. ومن دون شك سيكسب ما يجعله قادرًا على سداد الضريبة، وسيبقى له ما يكفي لشراء سيارة عائلية، ومنزل جميل في مكان معقول. ومن ثم، لن يكون هناك أي نوع من أنواع الإهدار

أو اللافعالية في هذا السيناريو، وإنما ستتحقق نتيجة «عادلة» تثمر عن توزيع للثروة أكثر عدلًا.

توجد مشكلة وحيدة في هذه الخطة ألا وهي أنها إلى حد كبير غير قابلة للتطبيق العملي. والمشكلة ليست في استحالة فرض ضرائب تنطبق على فرد واحد فقط: فقد فرض الرئيس فرانكلين روزفلت Franklin Roosevelt من قبل معدل ضريبة على الدخل وصل إلى ٧٩٪ ولكن المبلغ الذي كان يخضع لهذه الضريبة كان مرتفعًا للغاية بحيث لم يكن يسددها سوى جون د. روكفيلر John D. Rockefeller. ولكن المشكلة أكبر من أن هذا النوع من الضرائب ليس من المفترض أن يغير من السلوك على الإطلاق. كنت أتمنى أن يُعمل بهذه النظرية قبل ميلاد تايجر وودز، ولكنها أمنية مستحيلة التحقق؛ لأنه لو عرف أنه سيتم فرض الضرائب عليه بسبب نجاحه، ربما اختار أي مهنة أخرى غير لعب الجولف.

وهذا مستحيل بالطبع. ومع ذلك فلا ينبغي علينا التخلي عن نظرية «بدء السباق قبل الآخرين». وبينما لا يمكننا دائمًا استخدام هذا الأسلوب من الضريبة وإعادة التوزيع ذي القيمة الثابتة، إلا أننا أحيانًا يمكننا أن نفعل ذلك؛ وعندما نفعله فيستحق الأمر أخذ هذه النظرية في الاعتبار لأنها تحافظ على الفعالية وصدق السوق التنافسية في الوقت الذي تضيف فيه جرعة من العدل يسعد الجميع بوجودها.

مثال قابل للتطبيق

يمكن تطبيق نظرية «بدء السباق قبل الآخرين» لمنع كبار السن من الإصابة بالبرد في الشتاء دون إلحاق الضرر بالبيئة. فمثلًا، يموت خمسة وعشرون مواطنًا مسنًّا بسبب قلة التدفئة في فصل الشتاء ببريطانيا. ولمعالجة مشكلة مثل هذه، قد نخفض الضرائب على الوقود أكثر من تخفيضها على أي سلعة أخرى. ولكن هذه طريقة غريبة نوعًا ما للتعامل مع المشكلة فهي تتماثل مع حل «الجري للخلف». وإذا أرادت الحكومات أن تزيد من عوائدها الضريبية — كل الحكومات تريد ذلك — ستكون أول استراتيجية يمكن تطبيقها هي فرض ضريبة مبيعات واحدة يجري تطبيقها على كل السلع لأن هذا لن يؤثر كثيرًا على قرارات الناس الشرائية. وهناك رأي أكثر دهاء قد يظهر لينادي بتطبيق استراتيجية «السعر المستهدف» التي تحدثنا عنها في الفصل الثاني. ونظرًا لقلة الحساسية السعرية لدى المستهلكين تجاه الوقود لعدم قدرتهم على تقليل استخدامهم له، إذن يجب أن تزيد الحكومة قليلًا من الضرائب المفروضة عليه أكثر من تلك المفروضة

على كافة السلع الأخرى، فالمستهلكون لن يغيروا سلوكهم بتخليهم عن استخدام الوقود، وبالتالي يتحقق أقل قدر من اللافعالية. وسيزيد من الأسباب القوية وراء زيادة الضرائب على الوقود الرأيُ الأكثر حنكة الذي سنتناوله بالتفصيل في الفصل الرابع القائلُ بأن الوقود المحلي يعد مصدر طاقة غير متجدد ويسبب التلوث.

أما أن تخفض الحكومة الضرائب المفروضة على الوقود وتزيد الضرائب المفروضة على السلع الأخرى، فهي حالة يصعب فهمها إلى أن نضع في الحسبان المسنين المرتعدين من البرد الجالسين في بيوتهم ولا يمكنهم شراء الوقود للمدفأة. فهل يعد هذا أحد القرارات الصعبة التي يتعين على الحكومة في بعض الأحيان اتخاذها؟ ليس بالضرورة. فبدلًا من فرض ضريبة غير مناسبة وجبايتها من الجميع، يكون من الأفضل أن تفرض الحكومة ضريبة معقولة، ولكن تجعل المسنين «يبدءون السباق قبل الآخرين» لأن فقرهم وضعف قواهم الجسدية يجعلهم في حاجة إلى التدفئة أكثر من باقي شرائح المجتمع. والحل ببساطة هنا هو أن تزيد الحكومة من الضريبة على الوقود في حين تدفع للمسنين الإعانات التي تمكنهم من شراء الوقود لمدافئهم.

ها نحن قد علمنا أن فكرة «البدء في السباق قبل الآخرين» ستحقق لكبار السن مزيدًا من الفعالية بسبب إعانات الحكومة، وهي الأموال التي لن ينفقوها بالضرورة لشراء الوقود للمدفأة. فليس كل شخص مسن يشعر بالبرد، وحتى من يشعر منهم بالبرد ربما لديه حل أفضل لتلك المشكلة. ولذلك قد يأخذ بعضهم النقود وينتقل للعيش في فلوريدا مثلًا، أو قد يفضل بعضهم الاحتفاظ بالنقود والانعزال في منازلهم. أما من لا يشعرون منهم بالبرد في المقام الأول فسينفقون تلك الأموال في أغراض أخرى. ولكن الأكيد أنه لن يستخدم أي منهم تلك الأموال لشراء الوقود إلا إذا كان في حاجة إلى ذلك، وإذا احتاج فسيكون لديه المال الكافي لشرائه.

أما الدرس المستفاد من نظرية «بدء السباق قبل الآخرين»، فهو أنه عندما تظهر مشكلة ما، يستحق الأمر أن نسأل أولًا عمّا إذا كان يمكن معالجتها بإعادة ترتيب نقاط البداية بدلًا من التدخل في السباق نفسه. حقًّا قد لا تكون هذه الاستراتيجية قابلة للتطبيق على نحو دائم ولكن نظرًا لأن الأسواق الحرة تتسم بالفعالية، فإن الأمر يستحق محاولة وضع هذه الفعالية تحت سيطرتنا واستخدامها لتلبية الأهداف الأخرى.

سافرنا في هذا الفصل في رحلة خيالية لا تقل في قابليتها للتصديق عن قصة فليتشر ريد. «فعالَم الصدق» عالم تتسم فيه الأسواق بالكمال، والحرية، والتنافسية. وعلى أرض الواقع فنحن سوف نشرف على الوصول إلى عالم ذي أسواق تتسم بالكمال والحرية والتنافسية عندما يبدأ المحامون الناجحون في قول الصدق طوال الوقت.

من هذا المنطلق ربما تسأل نفسك الآن لماذا قرأت فصلًا من كتاب، حتى وإن كان فصلًا قصيرًا، يتناول خيالات غريبة لعلماء اقتصاد؟ الإجابة: لأن الخيال يقرب لنا فهم أسباب المشكلات الاقتصادية، ويساعدنا أيضًا على التحرك في الاتجاه الصحيح. وبالإضافة إلى ذلك فنحن عرفنا أن العالم الذي توجد به الأسواق المثالية الممزوجة بطريقة «بدء السباق قبل الآخرين» هو عالم رائع نسعى للوصول إليه. وعرفنا أنه عندما تخفق الأنظمة الاقتصادية في العالم في وظيفتها، يكون السبب في الأغلب هو إخفاق يصيب السوق، وبالتالي لا بد أن نفعل ما في وسعنا لمعالجة هذا الفشل.

وتطرقنا بالفعل إلى أحد هذه الإخفاقات، ألا وهي أن بعض الشركات تتمتع بقوة ندرة وتحدد أسعارًا تزيد بكثير عن سعر التكلفة الحقيقي الذي ستكون عليه إذا كانت السوق تنافسية. وهذا يفسر لماذا يعتقد علماء الاقتصاد أن هناك اختلافًا جوهريًّا بين الوقوف في صف الأسواق، والوقوف في صف الشركات ولاسيما في قطاعات تجارية بعينها. فرجل السياسة الذي يقف في صف الأسواق يؤمن بأهمية المنافسة، ويريد أن يمنع الشركات من اكتساب قدر كبير من قوة الندرة. أما رجل السياسة المتأثر بجماعات الشركات الضاغطة، فسوف يفضل عكس ذلك تمامًا. وسواء كانت الشركات تتأثر برجال السياسة أم لا، فإن الشركات التي تتمتع بقوة ندرة تمثل أحد مظاهر فشل الأسواق. وثمة مشكلتان أخريان سنتناولهما في الفصلين المقبلين؛ لنترك بذلك عالم الصدق الفضولي وراء ظهورنا ونواجه عالمنا الحقيقي مرة أخرى.

الفصل الرابع

الزحام المروري عبر المدن

علمنا من الفصل السابق أن كل شيء يتم على الوجه الأمثل في عالم الأسواق المثالية. كما علمنا أنها أسواق تتسم بالفعالية التامة، والنتائج الخالية من العيوب على جميع الأصعدة فيما عدا مسألة توزيعها للثروة. وعلمنا أيضًا أننا يمكننا إصلاح أي خلل في توزيع الثروة مقدمًا عن طريق نظرية «بدء السباق قبل الآخرين»، وكذلك حل جميع المشكلات على الفور أو على الأقل تلك المتعلقة بتوزيع السلع والخدمات.

هذه أمور يُسرُّ المرء عند سماعها، ولكن لماذا إذن قضيت ساعتين عالقًا في زحام المرور وأنا في طريقي إلى عملي هذا الصباح؟ فحركة المرور البطيئة — حتى إن كل سيارة تكاد تلتصق بالسيارة التي أمامها — بمنزلة إهدار أحمق للوقت. وأي من قادة هذه السيارات كان من الممكن أن يصل إلى وسط مدينة واشنطن في خمس عشرة دقيقة فقط لو كان قد استقل حافلة أو شارك الركوب مع شخص آخر في سيارته للاستفادة من حارات الطريق المخصصة للسيارات التي يركب فيها أكثر من شخص والتي لا تعاني أي زحام مروري. فأين الأسواق المثالية إذن؟ والإجابة الواضحة هي أنه بالطبع لا توجد سوق مثالية على الإطلاق وليس فقط فيما يخص قيادة السيارات في الشوارع. أما ما هو أقل وضوحًا فهو أنه يمكن لهذه السوق المثالية أن توجد على أرض الواقع.

والنظم الاقتصادية التي تسير دون توقف مفاجئ بوصفها أسواقًا مثالية أو كاملة لا تعتبر نظمًا واقعية أو جاذبة للاهتمام. ومع ذلك، ونظرًا لأن الأسواق المثالية توفر مثل هذا المقياس الواضح، يجد علماء الاقتصاد قدرًا كبيرًا من السهولة في البدء من نقطة هذه الأسواق ومحاولة العثور على حلول لما هو خطأ بدلًا من البدء من نقطة الصفر ومحاولة العثور على حلول لما هو صواب. وسوف تقودنا هذه الطريقة في التفكير فيما يتعلق بالعالم إلى علاج لمشكلة الزحام المروري عبر المدن.

هنا مكمن الخطأ

الأصل أنني رجل سعيد ولكن تشوب حياتي بعض الأمور التي تثير ثائرتي وأتمنى أن تتغير. أتمنى مثلًا أن لو كنت غير مضطر لتحديث برمجيات جهاز الحاسب الآلي الخاص بي كل عامين بتكلفة ضخمة. وأتمنى أن أستطيع الاعتماد على الأطباء في أن يصفوا لي الدواء المناسب عندما أكون مريضًا. وأتمنى ألا تكون شوارع واشنطن مسدودة بالزحام المروري وممتلئة بالتلوث.

هذه الشكاوى الشخصية الثلاث، وإن كانت شائعة، ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالنقاط الثلاث التي تخفق فيها الأسواق في أن تكون مثالًا رفيعًا من المثالية والكمال كتلك السوق التي تحدثنا عنها في الفصل الثالث. فكما رأينا في الفصل الثاني، تخفق الأسواق في العمل بكفاءة عندما تواجه قوة الندرة. وهذه هي إحدى المشكلات التي يواجهها المرء عند شراء برمجيات الحاسب الآلي؛ لأنه سوق تسيطر عليه شركة واحدة، ألا وهي مايكروسوفت Microsoft التي تتمتع بقوة هائلة تمكنها من وضع أسعار مرتفعة لمنتجاتها. كما تخفق الأسواق أيضًا إذا كان هناك نقص في المعلومات لدى بعض متخذي القرار. فعندما أذهب إلى الطبيب لا أكون متأكدًا إن كان سيصف لي العلاج السليم أم لا، وفي الوقت نفسه لا يجد هو أي داع لأن يضع في حسبانه ثمن العلاج الذي سيصفه، وفي الوقت نفسه أيضًا فإن شركة التأمين بالطبع لديها من الدوافع ما يجعلها تعرض عن دفع ثمن هذا العلاج دون أن تعرف حقيقة الموقف. (سنعالج قضية الرعاية الصحية في الفصل الخامس.) وأخيرًا، فإن الأسواق تخفق في العمل بكفاءة إذا كانت القرارات التي يتخذها بعض الناس تؤثر على آخرين يشاهدون ما يحدث دون التدخل في هذه القرارات، مثل: عندما يقوم سائق بشراء البنزين من محطة وقود، فهذا يعود بالنفع على كل من السائق ومحطة الوقود، ولكنه سيضر باقي الناس بما فيهم باقي السائقين الذين سيتنفسون رغمًا عنهم غاز أول أكسيد الكربون الناجم عن احتراق هذا الوقود.

وهذه المشكلات الثلاث تسمى «إخفاقات السوق» market failures: وهي قوة الندرة التي تحدثنا عنها في الفصلين الأول والثاني، ونقص المعلومات الذي سنتحدث عنه في الفصل الخامس، والموضوع الذي سنتناوله في هذا الفصل وهو القرارات التي تؤثر أثارًا جانبية على من يقفون منها موقف المتفرج. يطلق علماء الاقتصاد على هذا الأثر الجانبي اسم «الأثر الخارجي» externality لأنه قرار يمتد أثره إلى خارج دائرة المعنيين به مثل قرار شراء الوقود. فسواء كان بسبب قوة الندرة، أو نقص المعلومات،

أو الآثار الخارجية؛ فستصبح الأزمات وشيكة الحدوث عندما يخفق الاقتصاد في العمل بالكفاءة التي يتوقعها «عالم الصدق» المثالي.

كيف يؤثر قائدو السيارات على باقي الناس

تمتلئ شوارع كل المدن الكبيرة في العالم مثل واشنطن العاصمة وطوكيو وأطلانطا ولوس أنجلوس وبانكوك وغيرها بالسيارات والحافلات والشاحنات التي تعكر صفو المارة الأبرياء. فهي تلحق بالهواء تلوثًا شديدًا. صحيح أن ما تعانيه لندن الآن من تلوث هواء حاد لا يساوي في حدته «التعفن الكبير» Great Stink الذي أصاب لندن في خمسينيات القرن التاسع عشر عندما مات عشرات الآلاف بعد إصابتهم بمرض الكوليرا، ولكن لا يجب الاستهانة أبدًا بتلوث الهواء الذي يحدثه المرور والذي يتسبب في موت الآلاف بسبب رغبة البعض في قيادة السيارات. فهناك حوالي سبعة آلاف حالة وفاة مبكرة سنويًّا بسبب التلوث الناجم عن عوادم السيارات في بريطانيا، أي بنسبة تزيد قليلًا عن واحد في العشرة آلاف من السكان، وتقدر الوكالة الأمريكية لحماية البيئة EPA حدوث خمسة عشر ألف حالة وفاة مبكرة في الولايات المتحدة بسبب المادة الجُسيمية التي تنبعث من مصادر مثل محركات الديزل. وفي المناطق الحضرية مثل لندن تجد أن تكلفة الفترات التي يقضيها قائدو السيارات في انتظار انفراج الحركة المرورية أسوأ كثيرًا إذا نظرت إلى عدد الساعات المنفقة في الجلوس بالسيارة أثناء الزحام المروري على أنها تمثل إلى حد ما خسارة هائلة لوقت كان يمكن أن ينفق لإنجاز أمور ممتعة ومثمرة في الحياة. ثم هناك الضوضاء والحوادث وما يسمى «تأثير الحاجز» Barrier Effect، أي التأخر والإزعاج الذي تتسبب فيه حركة المرور لمن لا يركبون السيارات، وكلها أمور توهن عزيمة الناس — ولاسيما الأطفال — من السير حتى المدرسة، أو إلى المتاجر القريبة أو حتى لمقابلة رفقائهم في الشارع.

الناس ليسوا حمقى: فحقًّا توجد بالتأكيد فائدة تعود على كل من يذهب إلى مكان ما مستخدمًا سيارة، إلا أن هذه الفائدة تأتي على حساب كل المحيطين بهم مثل قائدي السيارات الآخرين المحبوسين وسط الزحام المروري، والآباء والأمهات الذين يخشون ترك أطفالهم يمشون إلى المدرسة، والمشاة الذي يجازفون بحياتهم باندفاعهم بسرعة لعبور الطريق لأنهم ضجروا من انتظار تغير ضوء إشارة المرور، وموظفي المكاتب المتصببين عرقًا الذين لا يقدرون على فتح نوافذ مكاتبهم بسبب ضجيج المرور في الخارج.

ونظرًا لأن كل قائد سيارة يتسبب في تعاسة الآخرين، فلا يمكن للسوق الحرة أن تقدم حلًّا لمشكلة المرور. وتعتبر التأثيرات الخارجية الناتجة عن التكدس المروري والتلوث بمنزلة انحراف كبير عن «عالم الصدق» الذي يجعل كل فعل يرجع إلى سلوك أناني يصب في الصالح العام. فأنا على نحو أناني أشتري الملابس الداخلية لأنني أحتاجها، ولكنني بهذا الفعل الأناني أقوم بتوجيه الموارد إلى أيادي أصحاب مصانع الملابس الداخلية دون أن أسبب الضرر لأي فرد آخر. كما يبحث عمال صناعة النسيج في الصين، حيث صنعت الملابس الداخلية، على نحو أناني عن وظائف أفضل، في حين يبحث أصحاب هذه المصانع على نحو أناني عن الموظفين المهرة. وهكذا فكل ما سبق صب في مصلحة الجميع: فالسلع يتم تصنيعها فقط إذا وُجد راغبون في شرائها، ويتم تصنيعها فقط بواسطة أفضل العناصر للقيام بهذه المهمة. وبالتالي تسهم الدوافع الذاتية في أن تعم المصلحة على الجميع.

أما سائقو السيارات، فوضعهم مختلف، فهم لا يقدمون للمجتمع تعويضًا عن التكلفة التي ابتلوا بها المجتمع بأسره. فعندما أشتري الملابس الداخلية، يعوض المال الذي أدفعه كل تكاليف صناعة هذه الملابس وبيعها لي. أما عندما أقود سيارتي فإنني لا أحتاج حتى إلى التفكير في التكلفة التي فرضتها على المجتمع بأسره أثناء انتفاعي بالقيادة في طرق بلا رسوم.

الأنواع المختلفة للأسعار: الحدية والمتوسطة

ليس من العدل القول بأن قائدي السيارات يمكنهم استخدام الطرق هكذا دون مقابل، ففي المملكة المتحدة، لا يجوز لأي شخص أن يقود سيارته أو حتى يوقفها في الطرق العامة ما لم يكن يدفع ما يسمونه «رسوم استخدام المركبات بالطرق العامة» Vehicle Excise Duty، وهي ضريبة سنوية باهظة، مماثلة لضريبة تفرضها بعض الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية. كما تُفرض الضرائب المرتفعة على البنزين ووقود الديزل بما يكفي لأن يتسبب في سخط كبير. ففي خريف عام ٢٠٠٠م على سبيل المثال، حالت سلسلة من الاحتجاجات على أسعار الوقود المرتفعة دون وصول الوقود إلى محطات الوقود التابعة للدولة مما أصاب بريطانيا بالشلل التام. وجدير بالذكر أنه في بريطانيا يصل إجمالي ما يدفعه أصحاب السيارات من ضرائب استهلاك وقود وضرائب على السيارات إلى ٢٠ مليار جنيه إسترليني سنويًّا؛ ويقترب هذا الرقم من ١٠٠ مليار دولار في الولايات المتحدة.

وليس السؤال هنا «هل دفع هؤلاء السائقون المقدار الكافي؟» وإنما السؤال الصحيح يجب أن يكون «هل يدفعون للحصول على الخدمات المناسبة» الإجابة لا.

ثمة مفهومان مختلفان للسعر في هذه المسألة، والتفريق بينهما مهم. فمتوسط السعر الذي يدفعه صاحب السيارة لكي يسير بسيارته عبر المدينة لمرة واحدة كبير جدًّا إذا ما كان يدفع رسوم الرخصة السنوية، أما إذا قاد سيارته في رحلة أخرى عبر المدينة فإن السعر ينخفض لأن الرحلة لن تحتاج إلى الكثير من الوقود ولا تُفرض أي رسوم إضافية على أصحاب السيارات لقيامهم برحلات إضافية؛ فبمجرد دفع الرسوم التي تمنحك الحق في قيادة السيارة في الشارع في البداية لن يخفضوا لك الضريبة إذا كنت لا تكثر من قيادة السيارة. لذا يمكن لأي صاحب سيارة أن يقود سيارته متى شاء طالما أن ذلك لن يزيد بنسًا واحدًا على فاتورة الضرائب. وهذا هو الفرق بين متوسط السعر وبين التكلفة الحدية marginal cost وهي تكلفة الرحلة الإضافية.

ولكي تفهم سبب أهمية هذا الفارق، دعنا نتحول إلى المشروبات الكحولية. فعندما كنت طالبًا بالجامعة، كان من عادة الأندية والجماعات بالجامعة إقامة حفلات ضخمة تجد فيها بعض الناس لا يشربون الخمور على الإطلاق، بينما أغلب الحضور يشربون حتى الثمالة. وكان السبب في هذا وجود نوعين من التذاكر: تذكرة «كحولية» تدفع مقدمًا وتسمح لك بتناول الخمور كيفما تشاء، لنقُل إن سعرها كان عشرة جنيات إسترلينية على سبيل المثال (أي ما يعادل نحو خمسة عشر دولارًا آنذاك). أما النوع الآخر من التذاكر فكان أرخص بكثير، ولكنه لم يكن يسمح إلا بالوقوف في أحد الأركان وتناول عصير برتقال سيئ الطعم بينما يزداد الإزعاج الذي يتسبب فيه شاربو الخمر أكثر وأكثر. وكان حضور مثل هذه الحفلات وشرب كوبين من البيرة مكلفًا للغاية ولهذا كان معظم الناس يفضل إما تحقيق أقصى استفادة من قيمة التذكرة الكحولية بتناول كمية غير محدودة من الشراب، وإما التخلي عن تناول المشروبات الكحولية تمامًا. وبالطبع كانت الفوضى هي النتيجة بالرغم من شعور البعض أنها كانت حفلات جيدة.

وعندما شعرت الجامعة أن السُكر يتسبب في الفوضى، قررت التعامل مع هذا الأمر في الحفل التالي عن طريق رفع سعر تذكرة المشروبات الكحولية إلى عشرين جنيهًا (حوالي ثلاثين دولارًا آنذاك). ولكن بالرغم من اختيار البعض الاكتفاء بعصير البرتقال أو عدم حضور الحفل على الإطلاق، قرر معظم شاربي الخمر أنه لا مغزى من الحفل دون شراب. وبالتالي كانوا يفرغون على مضض ما في محافظهم مقابل التذاكر الباهظة، وفي وقت لاحق من الحفل كان الكثيرون منهم يفرغون ما في أمعائهم.

يبدو أن القائمين على الأمر في الجامعة لم يفهموا المشكلة كما ينبغي. فكل ما فهموه هو أن الطلاب كانوا يفرطون في الشراب، وظنوا على نحو صحيح أن الحل قد يكون في رفع سعر تناول المشروبات الكحولية. والمسألة هي أن هناك طرق مختلفة لوصف سعر تناول المشروبات الكحولية، فهناك سعر أن تكون شارب خمر وهو عشرة جنيهات. وهناك متوسط السعر لكأس الخمر وهو خمسون بنسًا للطالب العادي الذي سيشرب عشرين كأسًا. ثم هناك التكلفة «الحدية» وهي صفر. فبمجرد أن تدفع قيمة التذكرة مقدمًا، يمكنك أن تستمر في الشرب.

سؤال: لو كنت أنت المسئول عن هذا الأمر في الجامعة، فهل ستحل المشكلة عن طريق: (أ) زيادة سعر التذكرة المدفوعة مقدمًا؟ أم (ب) تقديم نوع أفضل من عصير البرتقال؟ أم (ج) إلغاء التذكرة المدفوعة مقدمًا وتطالب الأعضاء بسعر ما يتناولونه من شراب؟

ربما سيكون تقديم نوع أفضل من عصير البرتقال حلًّا لطيفًا، ولكن المخبر الاقتصادي السري سيختار الطريقة رقم (ج).

لنعود الآن إلى الاختناق المروري، فإذا أردت أن تقدم المشورة لوزير النقل والمواصلات ربما يجدر بك أن تجري له تلك المقارنة بحفل الجامعة الذي ذكرناه. أما الآن، فليس لدى قائدي السيارات إلا خياران، إما دفع رسوم باهظة مقدمًا والقيادة متى يشاءون؛ وإما التخلي عن القيادة تمامًا. فهذا الخيار الثاني أشبه بخيار «عصير البرتقال» في الحفل، والذي سيدفعهم إلى ركوب الدراجات في المقابل أو استخدام المواصلات العامة أو المشي (على الرغم من أنه في حفل الجامعة كلما زاد عدد من يختارون الخيار الأول، يصبح الخيار الثاني أقل جاذبية.)

ربما سيكون من المفيد أيضًا أن تقترح عليه بعض الخيارات المتعلقة بتغيير السياسة المتبعة: (أ) كأن يزيد رسوم القيادة المدفوعة مقدمًا؛ أو (ب) أن يقدم مثلًا «عصير برتقال» أفضل (أي المزيد من الحافلات، وتحسين القطارات، وطرق للدرجات، وأماكن لعبور المشاة)؛ أو (ج) أن يلغي الرسوم المدفوعة مقدمًا ويطالبهم بضريبة كل مرة يقودون فيها سياراتهم.

من المتوقع أن يؤدي الخياران الأول، والثاني إلى تقليل اختناق المرور بقدر ما، وربما بقدر كبير. ولكن الخيار (ج) هو الذي سيتعامل مع سبب المشكلة. فقائدو السيارات لا يعيشون في «عالم الصدق»؛ فهم لا يدفعون ثمن التكلفة الحقيقية لتصرفاتهم ومن ضمنها «التأثيرات الخارجية» أو الآثار الجانبية التي تؤثر على المارة. ويحاول الخيار

(ج) أن يجعلهم يدفعون تلك التكلفة؛ ربما يمكننا تسميتها «ضريبة التأثير الخارجي» Externality charge.

وعندئذ يُعرض على كل قائد سيارة نفس الخيارين اللذين واجههما طلاب الجامعة في حفلاتهم، إما دفع مبلغ كبير من المال مقابل كمية غير محدودة من الشراب، أو عدم دفع أي شيء والحصول على لا شيء في المقابل. أي أنه ليس هناك حل وسط.

فالطلبة في حفلات الجامعة لم يشعروا بالسعادة لحقيقة أن المشروبات تقدم بسعر خمسين بنسًا (أقل من دولار) في المتوسط، وإنما شعروا بالسعادة لحقيقة أنهم سيحصلون دائمًا على المشروب التالي مجانًا. بالمثل، ليس السبب في زحام المرور حقيقة أن الضرائب على قيادة السيارات في الرحلة خمسين سنتًا في المتوسط ولكنه لحقيقة أن الرحلة التالية ستكون مجانية دائمًا.

لا يجب أن ننشغل كثيرًا بالمبلغ الذي يدفعه قائدو السيارات في المتوسط، فبالتأكيد متوسط المبلغ الذي يدفعه أي شخص كضريبة يعد أمرًا مهمًّا بالنسبة لتوزيع الثروة، ولكن بالرغم من أهمية التوزيع إلا أنه ليس له تأثير كبير على ازدحام الشوارع بالسيارات أو تلوث المدن.

أما ما يهم كثيرًا فيما يتعلق بمسألة اختناقات المرور فهو التكلفة الحدية التي يتحملها قائدو السيارات؛ أو بعبارة أخرى التكلفة التي يتحملها قائدو السيارات لقيادة السيارة مرة أخرى. فالسيارات في النهاية ليست هي التي تحدث التلوث الشديد أو اختناق المرور وإنما «قيادتها» هي المشكلة. فالجامعات ستشجع على تناول الشراب بكميات معقولة إذا طالبت الطلاب بسعر كل مشروب يتناولونه. بالمثل، ستشجع وزارة النقل والمواصلات على القيادة بطريقة معقولة إذا جعلت قائدي السيارات يدفعون كل مرة يقودون فيها سياراتهم.

يجب أن يعكس السعر حجم الضرر

حسنًا فقد أفرطت في تبسيط الأمور كعادتي. ففي معظم الدول الأوروبية، يدفع قائدو السيارات ضريبة على كل ميل في صورة ضريبة باهظة على الوقود. ولكن لا تتلاءم تلك الضريبة مع التكلفة التي يفرضها قائدو السيارات بعضهم على بعض، أو على غيرهم من البشر. فالناس في المناطق الريفية يدفعون الضرائب (فتراهم يدفعون ما بين ربع وثلث جنيه إسترليني للجازولين وهو السعر الذي يدفعه الناس في المناطق الحضرية)، ولكن

ساعات الذروة التي يسببها الذاهبون في رحلاتهم يوميًّا (في مدن مثل لندن أو نيويورك أو باريس) هي السبب في اختناقات المرور الشديدة وتلوث الهواء الشديد والضوضاء. ومع ذلك فنفس هذه الرحلات في الساعات المبكرة من الصباح لا تتسبب في الزحام المروري وإن كانت تستمر في إحداث مشاكل التلوث والضوضاء. فأنت إذا قدت سيارتك في رحلة بين منزلين في ألاسكا لن تتسبب في أي اختناق مروري، والضوضاء التي ستتسبب فيها لن تسمعها سوى حيوانات الرنة الشاردة. أما الضرر الناجم عن عادم السيارة فسيقل للغاية لأن معظم العوادم ستتبدد في الهواء بشكل غير مؤذ. فإذا كانت الفكرة هي مطالبة قائدي السيارات بتكلفة ما يسببونه من ضرر، فسيتعين على من يقودون في ساعات الذروة بنيويورك الدفع أكثر لأنهم يلحقون كثيرًا من الضرر بالآخرين. ومهما كانت تكلفة التأثير الخارجي externality التي سيبدو أنها مناسبة، فلا بد أن تختلف باختلاف الزمان والمكان إذا كانت ستعكس الحقيقة.

ليس الهدف من فكرة فرض ضريبة للتأثير الخارجي هو تثبيط الناس عن القيام بأفعال قد تضر بالآخرين؛ وإنما الهدف منها هو أن يضعوا في الحسبان الضرر الذي يسببونه للآخرين. إليك هذا المثال غير المألوف: إذا ذهبت إلى جبال بلو ريدج Blue Ridge في فيرجينيا سيرًا على الأقدام، فسيكون من الأفضل أن لو كنت قادرًا على التمتع بجمال المكان في شيء من العزلة، وسأنزعج قليلًا من رؤية الممرات تعج بأناس آخرين. فقد يزعجني وجودهم، ولكن لن يكون من المنطقي أن نمنعهم من رحلاتهم؛ وذلك لأنها تمنحهم الكثير من المتعة وتسبب لي القليل جدًّا من الضرر.

تحتاج المطالبة بضريبة للتأثيرات الخارجية أن نحقق التوازن بين المتعة والضرر؛ فيجب أن تعكس الضريبة تكلفة التأثير الخارجي ... تكلفته فقط وليس أكثر. ويجب أن نهدف لأن نخلق لأنفسنا عالمًا يشعر فيه الناس بالحرية في ممارسة الأعمال التي يستمتعون بها، حتى وإن كانت تسبب قليلًا من الإزعاج للآخرين، ولكنه أيضًا عالم نمتنع جميعًا فيه عن إلحاق الأذى أو الضرر بالآخرين إذا كان منع هذا الضرر يتطلب جهدًا ضئيلًا. لقد اكتشفنا معًا في الفصل الثالث أن الأسواق المثالية تحقق مثل هذا العالم، أو على الأقل داخل مجال عمل تلك الأسواق. فالأسواق المثالية لن تجعلك تبتسم في وجه عابر للطريق، أو أن تبر والديك، ولكنها ستجعلك متأكدًا أنك ستحصل على الكابوتشينو إذا، وإذا فقط، كنت مستعدًا لدفع أكثر من التكلفة الحقيقية، أي التكلفة التي تضم تكلفة الوقت والجهد لكل من النادلة، ومزارعي البن، وأصحاب شركات المقاهي، والمصنعين لآلات صنع القهوة وما إلى ذلك. بعبارة أخرى، الأسواق المثالية تسمح لك بالشعور بحرية

التصرف فقط إذا كانت المتعة التي تحصل عليها تفوق العناء الذي وقع لتحصل على تلك المتعة.

يفسر هذا السببَ وراء شعور علماء الاقتصاد بالراحة عندما تعمل الأسواق على النحو الأمثل. ولكن يجدر بنا الاحتراس من العديد من إخفاقات الأسواق. كيف تتأكد إذن عندما تقرر ما إذا كنت ستقود سيارتك عبر المدينة أم لا أن النفع الذي سيعود عليك يفوق التكلفة التي أوقعتها على الآخرين؟ لا داعي للقلق حيال ذلك فكل من التكلفة والمنافع تعد جزءًا لا يتجزأ من تعاملات السوق الفعالة. لذلك، فإذا كان سوق تكرير النفط وسوق بيع البنزين من الأسواق المثالية (وهما ليسا بعيدين عن هذا الوصف بعكس الاعتقاد الشائع)، فإن السعر الذي يباع به البنزين يعبر تمامًا عن العناء الذي وقع ليتم تكريره وتوزيعه على محطات الوقود. أما أنا فلن أشتري البنزين إلا إذا كان النفع الذي سأحصل عليه يفوق العناء الذي تطلبه الأمر ليتم تكريره وتوزيعه.

أما إذا كان هناك ما يجب أن نقلق حياله، فهو التكلفة والمنافع التي لا تدخل ضمن تعاملات السوق، فالتلوث الناتج عن البنزين يتسبب في التسمم محليًّا والاحتباس الحراري عالميًّا، كما أن غالبية ضرر التلوث الذي يحدث عندما أحرق كمية ضخمة من البنزين لن يقع على شركة النفط. وإنما الخدعة هي محاولة محاكاة الأسواق المثالية بجعل قائدي السيارات يدفعون كل ما تتسبب فيه تصرفاتهم من تكلفة، فمثلما تحملوا التكلفة التي فرضتها شركة النفط في السوق، يتعين عليهم أيضًا تحمل تكلفة ما يسببونه من تأثير خارجي قبل كل شيء. فتكلفة التأثير الخارجي هي التكلفة التي تقع على الآخرين والتي لا يتحملها صاحب السيارة ولا شركة النفط.

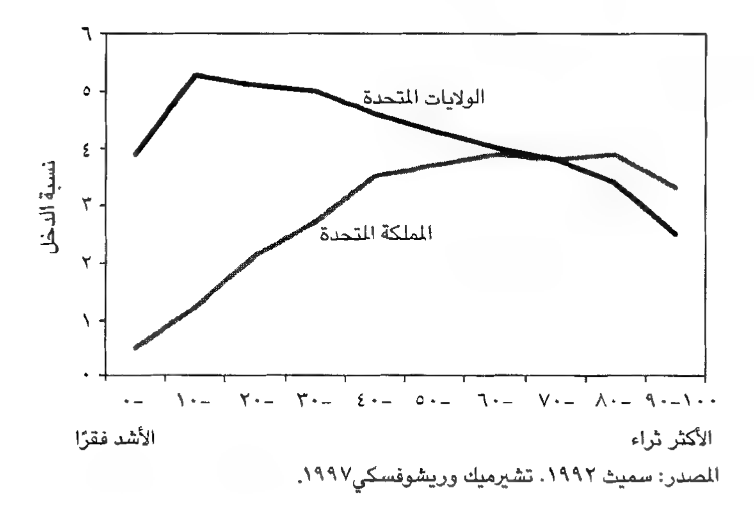
أصبح لدينا الآن جميع العناصر المتعلقة بفرض ضريبة للتأثير الخارجي. وأصبحنا الآن على علم أنه ربما توجد تكاليف ومنافع للقرارات الفردية أو لتعاملات السوق تؤثر على الآخرين على نحو غير مباشر. ومن ثم قد يتسبب في خلق حالة من اللافعالية (بمعنى: يمكن أن نتصرف على نحو أفضل بأن نسبب النفع لفرد واحد على الأقل، ولا نسبب أي ضرر لأي فرد.) كما علمنا أيضًا أننا إذا أردنا تغيير سلوكنا لتصحيح حالة اللافعالية، فسنظل في حاجة لتغيير الأسعار الحدية، وليس متوسط الأسعار. ثالثًا- لا يجب أن نقلق حيال التكلفة التي ترتبط بتعاملات سوق يعمل على نحو جيد، وإنما يجب أن نقلق حيال تكلفة التأثير الخارجي التي دائمًا ما يتم إهمالها. رابعًا- يجب أن يعكس نظام التسعير الحدي تكاليف التأثير الخارجي بدقة. فلا يكفي أن نمنع أي سلوك لا يروق لنا فحسب، ولكن بدلًا من ذلك، يجب أن نركز على الحالات التي

يحصل فيها الفرد الفاعل على قليل من النفع، لكنه يتسبب في إلحاق كثير من الضرر بالآخرين.

اعتراضان على فرض ضريبة للتأثير الخارجي

نظرًا لأن ضريبة للتأثير الخارجي في حقيقتها ضريبة حكومية، فلا تسلم من الخلاف الذي تتعرض له دائمًا الضرائب الحكومية. فالمطالبة بضريبة تأثيرات خارجية دائمًا ما يتم انتقادها من ناحيتين أخلاقيتين متضادتين.

كم ينفق الناس على الوقود؟



المصدر: سميث ١٩٩٢. تشيرميك وريشوفسكي١٩٩٧.

الاعتراض الأول يفيد أن ضريبة التأثير الخارجي externality charge ضريبة غير عادلة تستهدف مجموعة من المستضعفين. ضع في اعتبارك فكرة فرض الضريبة على قائدي السيارات لقيادتهم في أوقات الازدحام المروري. وفي ذلك السياق، يرى المنحازون إلى قائدي السيارات أنهم يدفعون ما يكفي، وليس من العدل أن تفرض سعرًا على قائدي السيارات المساكين الذين لا يقودون في ساعات الذروة. ويأتي الاعتراض الثاني ممن يعارضون بشدة النشاط الذي ستفرض الضريبة عليه قائلين أنه بعد فرض الضريبة سيظل الأغنياء قادرون على فعل ما يحلو لهم من الأمور غير المرغوب فيها. وفي مسألة الازدحام المروري يزعم المعارضون لقيادة السيارات أنه من المشين أن يتمكن

قائدو السيارات الأغنياء من القيادة متى شاءوا لتتسبب سياراتهم في إلحاق الضرر بالبيئة.

هل يتم فرض ضريبة التأثير الخارجي بطريقة غير عادلة؟ فهذه الضريبة لا يتم فرضها على الفقراء بعينهم، وإنما على الأنشطة التي يقوم بها الناس طواعية، فإذا قررت أن تتوقف عن إلحاق الضرر بالآخرين، لن تصبح مضطرًا لدفع ضريبة التأثير الخارجي، صحيح أن الأغنياء يمكنهم تحمل نفقات قيادة السيارات على نحو يفوق الفقراء ولكن هذا الأمر يتماثل في صحته مع القول بأن الأغنياء يمكنهم تحمل نفقة الغذاء أكثر من الفقراء، الأمر الذي قد يعد غير عادل، ولكنك إذا قبلت نظام الأسعار على السلع التقليدية مثل الطعام، فلماذا لا تقبله على مساحة الطريق أو الهواء النظيف؟ ربما ستقول لأن الغذاء والملبس والمسكن لا يمكننا الحصول عليها مجانًا، أو لأنها سلع سريعًا ما تنفد. ولكننا لا نجد مكانًا خاليًا نسير فيه؛ لأننا نستخدم الطرق مجانًا.

ولمّا كان الأغنياء يقودون السيارات أكثر من الفقراء، فإن ضريبة التأثير الخارجي تقوم غالبًا بإعادة توزيع الدخل في الاتجاه المرغوب فيه. وفيما يخص مسألة فرض ضريبة على الازدحام المروري نجد الحقيقة صارخة: ففي المملكة المتحدة لا يقود الفقراء السيارات، بل يركبون الدراجات أو يمشون أو يركبون الحافلات. فالعُشر الأفقر من السكان ينفق تقريبًا أقل سبعة مرات على الوقود من العُشر الأكثر ثراء، كنسبة من دخولهم التي تقل بكثير عن دخول الأغنياء. أما الإنفاق الإجمالي للعُشر الأكثر ثراء على الوقود فهو يزيد بحوالي ثلاثين مرة على الأقل من إنفاق العُشر الأشد فقرًا. أي أن ضريبة الزحام المروري congestion charge لا تحسن الفعالية فحسب، وإنما تعيد توزيع المال بزيادتها الضرائب المحصلة من الأغنياء.

سيسعد ما سبق مؤيدي ضريبة الزحام المروري في بريطانيا، ولكنه لن يكون ذا فائدة في الولايات المتحدة التي لا يزال يقود فيها الفقراء السيارات بكثرة، وبالتالي يضطرون إلى دفع الضرائب الضخمة التي يستقطعونها كنسبة مئوية من دخولهم. ولكن هذه المسألة لا ينبغي أن تمثل اعتراضًا غير مقبول لأن الضريبة يمكن تصميمها بحيث لا تعيد توزيع الدخل كثيرًا. وفيما يخص الطرق، يمكن للحكومة أن تلغي رسوم استخدام المركبات بالطرق العامة، وهي الضريبة الضخمة التي يتم دفعها مقدمًا، ثم البدء في فرض ضريبة زحام عليك في كل مرة تقود فيها سيارتك. سيظهر هذا فائدة فعالية ضريبة الزحام دون أن يكون لها تأثير كبير على توزيع الدخل. ومن الممكن تحييد الكثير من جوانب إعادة توزيع الدخل التي تسببت فيها ضريبة التأثيرات الخارجية وفي الوقت نفسه تحافظ على تأثيراتها التي تساعد على زيادة الفعالية. يعد هذا أحد أشكال الضريبة

ذات القيمة الثابتة التي تفرض على تايجر وودز التي تحدثنا عنها في الفصل الثالث: إذ يمكننا استخدام الضرائب ذات القيمة الثابتة لإعادة توزيع الدخل دون الإخلال بالفعالية.

وبعد أن صدوا هجمة من يتحدثون عن إعادة توزيع الدخل، يبقى رأي آخر على علماء الاقتصاد مواجهته ألا وهو الرأي المتحمس لضرورة فرض ضريبة تأثير خارجي من منطلق الحفاظ على البيئة. فليس كل متحمس لقضايا البيئة معارضًا لضرائب التلوث والزحام، وإن كان البعض يعارضونها؛ والسبب هو أنهم يشعرون أن التلوث يجب أن يتم تجريمه قانونيًّا بشكل عام، بدلًا من أن يكون محظورًا على الفقراء ومباحًا للأغنياء. فلماذا يسمح للأغنياء بإحداث التلوث؟ فهناك بعض جماعات الضغط التي تحتج بشكل عام على ضريبة التأثير الخارجي لأنها تسمح للأفراد بالدفع، ومن ثم الاستمرار في القيام بالأفعال البغيضة.

قد تذهب أحد الردود المتحيزة إلى رأي هذه الجماعات إلى أن الأغنياء لا يسببون التلوث على سبيل المزاح. معلوم أنهم الأكثر مقدرة على دفع ضريبة الزحام، ولكنهم لن يغضوا الطرف عنها. ربما سيحرصون أكثر على الذهاب إلى المتجر بالسيارة مرة واحدة بدلًا من مرتين، أو حتى قد يفضلون المشي إلى المتجر القريب بدلًا من القيادة إلى مكان آخر بعيد. فضريبة التأثير الخارجي تجعل البدائل الأخرى تبدو أكثر جاذبية لكل من الأغنياء والفقراء.

والأمر الأكثر أهمية في هذا السياق هو أنه لا يجب علينا الخلط بين صرامة تنظيم التأثيرات الخارجية قانونيًّا وبين طريقة تنظيمها. فضريبة الزحام يمكن أن تبلغ دولارًا واحدًا يوميًّا، أو عشرة دولارات يوميًّا، أو ألف دولار يوميًّا. أما ما نعرفه، فهو أنه مهما كانت قرارات المجتمع عن مدى خطورة التأثير الخارجي، فإن فرض ضريبة له تعد من أكثر الطرق فعالية لمعالجة هذه المشكلة. ويمكن أن تكون ضريبة الزحام، على سبيل المثال، إذا صممت جيدًا أكثر الطرق فعالية لتحقيق أي خفض محدد في استخدام الطريق. أما مسألة القدر المرغوب من الخفض فهو سؤال مفتوح للمناقشة، بينما نجد أن ضريبة الزحام تحقق الغرض المنشود منها بغض النظر عن إجابة هذا السؤال.

وثمة بدائل لضريبة الزحام التي لم تصل إلى حد منع قيادة السيارات تمامًا. أما المشكلة، فهي أن تلك البدائل لا تنجح هي الأخرى. فمثلًا، يمكن للحكومة أن تعطي لكل صاحب سيارة بطاقة تسمح له بالقيادة مسافة ٢٠ ميلًا أسبوعيًّا. ولكن ستتسبب تلك الخطة على الفور في أن يرغب بعض الناس، معظمهم من الفقراء، في بيع تلك البطاقات إلى أناس آخرين، معظمهم من الأغنياء، فالفقراء يفضلون الحصول على النقود، والأغنياء يفضلون الحق في القيادة. ومتى سمحت الحكومة بالاتجار بتلك البطاقات، فستكون

ببساطة قد فرضت ضريبة زحام بطريقة أخرى، وربما بطريقة أقل فعالية بصورة طفيفة نظرًا لما ستسببه تلك التجارة من مشاحنات. (فالثمن سيكون أي قيمة سوقية يحددها السوق لهذه البطاقات). وإذا منعت الحكومة المتاجرة بتلك البطاقات، فستوصف الخطة باللافعالية بشكل واضح لأن الراغبين في المتاجرة سيُمنعون من ذلك.

أما البدائل الأخرى مثل رسوم انتظار السيارات المرتفعة، فتعد أقل فعالية، وبالرغم من صعوبة شرح ذلك بإيجاز إلا أنني سأعطيك مثالًا. فقد يمكن أن تثني رسوم انتظار السيارات العالية بعض قائدي السيارات عن القيادة؛ ولكن كيف ذلك والعلاقة بين القيادة وانتظار السيارات ليست مباشرة؟ فبعض قائدي السيارات يقضون وقتًا إضافيًّا في الشوارع باحثين عن مكان خالٍ للانتظار بسياراتهم. فإذا رغبت الحكومة في إثناء قائدي السيارات عن القيادة بتحميلهم بعض التكاليف، فمن الأفضل أن تطلبها منهم مباشرة وتنفق العائد في عمل آخر مفيد.

سوف تشكو بعض جماعات الضغط من أن ضريبة التأثير الخارجي ليست صارمة بما يكفي، في حين أن هناك آخرين يشكون أنها قاسية للغاية. ويذهب دفاع علماء الاقتصاد في هذا الصدد إلى أن ضريبة التأثير الخارجي أكثر الطرق الصارمة فعالية. وهكذا يمكن لعالم الاقتصاد في أي أمر آخر أن يقترح بديلًا، باستخدام ضريبة التأثير الخارجي، التي ستعود بالنفع على بعض الناس ولا تسبب الضرر لأحد.

كم تساوي حياتك؟

يوضح الجزء السابق أن مستوى أي ضريبة تأثير خارجي يمكن أن يثير جدلًا واسعًا. أما بالنسبة للمخبر الاقتصادي السري، الذي يسعى لإعادة خلق «عالم الصدق». فضريبة التأثير الخارجي المثالية تعكس كل التكاليف، التكاليف الخارجية الحقيقية «فقط».

ويستحق الأمر التفكير فيما يجب أن يكون عليه النظام المثالي للتأثيرات الخارجية التي تتسبب فيها قيادة السيارات. فأي شخص تتسبب سيارته في انبعاث ملوثات تدمر البيئة المحيطة يجب أن يدفع ضريبة مقابل التلوث الذي سببه إذا كان يقود سيارته في منطقة ذات كثافة سكانية عالية. كما سيكون هناك نوع آخر من الضرائب على انبعاث ثاني أكسيد الكربون كل مرة تتم فيها القيادة؛ لأن هذا يسهم في تغير المناخ، بغض النظر عن مكان هذا الانبعاث على سطح الكرة الأرضية. وفي كلا الحالتين، فثمن الرحلة سوف يعتمد أيضًا على مدى نظافة عادم المركبة. سيدفع قائدو السيارات رسومًا إضافية عند قيادتهم في الأماكن المزدحمة في ساعات الذروة. أما الحافلات القديمة التي تنبعث

منها أسوأ أنواع الملوثات، فسيتم فرض ضرائب باهظة عليها، الأمر الذي سيدفعها إلى تجديد محركاتها. كما يجب فرض ضريبة أيضًا على المركبات الثقيلة التي تسير على الجسور والطرق الضعيفة. كما سيتم فرض ضريبة على السيارات الرياضية الضخمة لوجود احتمال كبير في تسببها في حوادث يقتل فيها المستخدمون الآخرون للطريق.

هل يعني هذا أننا يجب أن نعيد فرض «ضريبة الرفاهية» luxury tax على المركبات باهظة الثمن؟ لا، على الإطلاق، فمثل هذا النوع من الضريبة كان له أثر عكسي على البيئة لأنه كان يشجع الناس على التمسك بالسيارات القديمة الأكثر تلويثًا، فالسيارات القديمة الرخيصة تصدر عوادمها غازات أكثر تلويثًا بكثير من السيارات الحديثة الفارهة. فقد يتم فرض الضريبة الباهظة على السيارات الرياضية الضخمة لأنها غير فعالة فيما يخص الوقود، ولأن أوزانها وأطوالها تشكل خطرًا على المركبات الأخرى، ولكن ليس لأنها سيارات باهظة الثمن. والهدف هو تشجيع الناس على قيادة سيارات أصغر، وأخف وزنًا، وأكثر فعالية، وليس تشجيعهم على قيادة مركبات أرخص.

قد تبدو هذه وجهة نظر معقدة، فهل يمكنها أن تنجح؟ من السهل تخيل أن كل سيارة بها جهاز حاسب آلي صغير متصل بنظام عالمي لتحديد المواقع للكشف عن أماكن الزحام، كما سيراقب ذلك الحاسب الآلي أيضًا عادم المركبة لينير عدادًا على اللوحة الأمامية للسيارة بالسعر الذي وصلت إليه الضريبة، وربما سينير أيضًا بالإرشادات المفيدة للسائق مثل: «رحلتك هذه تكلفك الآن تسعة سنتات في الدقيقة يا «تيم»، ألا تعلم أنك يمكن أن تخفض ذلك المبلغ بمقدار النصف إذا ضبطت محركك؟»

قد نصل إلى هذا المستوى من التكنولوجيا في يوم من الأيام بل إن هناك قدرًا كبيرًا منها يتوافر بالفعل، ولكن تبقى مشكلة أخرى ألا وهي معرفة التكلفة الحقيقية للتأثير الخارجي. فقد يمكن للحاسب الآلي أن يقيس الزحام والتلوث، ولكن ما تكلفة ضياع وقت الآخرين التي يتسبب فيها زحام المرور؟ وما تكلفة تسميم الناس بالمواد الجسيمية والبنزين؟ للتأثيرات الخارجية تكلفة وفوائد حقيقية من الصعوبة الشديدة قياسها، مثل: الوقت والصحة والهدوء وربما الموت أحيانًا.

لتوضيح ذلك ربما يكون من المفيد التركيز على المثال المحدد المتعلق بتسعير التأثيرات الخارجية التي تتسبب فيها قيادة السيارات. معلوم أنه من الصعب قياس الحقائق المادية، مثل: مدى ما يمكن أن يصيب الطريق من تلف إذا سارت مركبة أخرى على الطريق، أو كم الضوضاء الذي ستحدثه، أو عدد الحوادث، وكم التأخر عن الوصول الذي ستتعرض له المركبات الأخرى، وكم التلوث، وكم الأضرار الصحية التي سيتسبب فيها التلوث. وفي الوقت نفسه سيكون من الصعب أيضًا قياس النتائج النفسية مثل: كم سيبالي الناس

بأنواع الضرر المختلفة كتلوث الهواء والضوضاء والتأخير عن الوصول في الموعد والتوتر العصبي، وحتى المرض والموت. ناهيك عن أن لكل فرد رؤية مختلفة فيما يخص هذه الأمور.

والتخلي عن مواجهة تلك المشكلات من الأمور المغرية للغاية. وبالتأكيد ليس من الممكن تحديد قيمة معينة للضوضاء أو التأخير، وبالتأكيد يبدو من المستحيل تحديد قيمة معينة لحياة الإنسان. ولكننا سنضحك على أنفسنا إذا ظننا أننا يمكننا الانسحاب وعدم اتخاذ هذه القرارات. فكل سياسة تتبناها الحكومة، وكل خيار فردي تتخذه أنت، يحمل في طياته تقييمًا أجري تجاه ذلك الأمر حتى وإن لم يستطع أحد الاعتراف بقراراته الخاطئة ولو حتى أمام نفسه.

فنحن كأفراد نتخذ دائمًا قرارات تهم بيئتنا المحيطة ووقتنا والحياة التي نعيشها. فإذا دفعت مزيدًا من المال مقابل المعيشة في شقة أو في غرفة في فندق بعيدًا عن الضوضاء، فإنك قد قدرت ضمنيًّا قيمة الهدوء والسكينة. وإذا قررت انتظار الحافلة بدلًا من إيقاف سيارة أجرة، فقد قدرت ضمنيًّا قيمة وقتك، وإذا قررت ألا تزعج نفسك بشراء جهاز إنذار حريق في منزلك، تكون قد وفرت الوقت والتكلفة مقابل رفع احتمال تعرضك للموت. ومع ذلك، فعندما تتخذ أيًّا من هذه القرارات، فإنك لا تصارح أحدًا، ولا حتى نفسك، بالسعر الذي حددته للهدوء أو للوقت أو للحياة. وتتخذ الحكومة أيضًا قرارات تعكس إلى أي مدى تساوي حياة المواطنين عندها. فهل يجب على الحكومة أن تقوم بتركيب لافتات مرور إضافية أو أن تنفق مزيدًا من الأموال على شراء كاميرات لرصد السرعة في الشوارع، أو أن تقوم بتحسين الرعاية الصحية، أو أن تمول أبحاث مرض السرطان؟ أو ألَّا تفعل أيًّا من تلك الأمور وتخفض الضرائب في المقابل، أو أن تقوم بتحسين التعليم بالجامعات، أو الاعتناء بتجميل المحميات الطبيعية الوطنية؟ فمثل تلك القرارات يجب أن تؤخذ، وبمجرد أن تؤخذ تجد معها افتراضات بشأن قيم شخصية ومن ضمنها قيمة حياة الإنسان. أما تقدير ضريبة للتأثير الخارجي، فهو أمر عسير؛ لأنها إذا حُددت كما ينبغي، فسيتطلب الأمر تبريرًا وشرحًا لكل تلك الافتراضات. أما تركها هكذا دون تبرير أو شرح فسيتركنا تحت رحمة الانجراف العشوائي للعملية السياسية في أحسن الأحوال، وفي أسوئها سيتركنا خانعين لرغبات جماعات المصالح الخاصة.

ويُعد أحد أفضل الطرق لتقدير تلك القيم الشخصية هو النظر فيما يقوم الناس به من أفعال في الواقع. فهناك نظرية اقترحها أحد علماء الاقتصاد تسمى «التفضيلات المكشوفة» revealed preferences، التي تكشف تفضيلات الناس عن طريق القرارات

التي يتخذونها كمستهلكين. فقد تشتري التفاح في الوقت الذي كنت تقدر فيه على دفع ثمن الكمثرى، وبالتالي فأنت فضلت التفاح على الكمثرى. أما بالنسبة لعالم اقتصاد، فإن التفضيلات لا يجري استنتاجها فحسب وإنما يجري تعريفها في الحقيقة عن طريق هذه الخيارات. فمن السهل استنتاج أن الناس مستهلكون يُحّكمون المنطق عندما يتعلق الأمر بعوامل ملموسة بقدر ضئيل وحتى عندما يتعلق الأمر بصحتهم وأمنهم. فإذا كنت غير مستعد لدفع خمسة دولارات لسيارة أجرة وتوفير عشرين دقيقة، فسيستنتج المخبر الاقتصادي أنك تفضل إنفاق الدولارات الخمسة في سلعة أخرى. وهذا ليس استنتاجًا مُبالغًا فيه وإن كان البعض يرى أنه مثير للجدل. كما سيستنتج أيضًا أن الهدوء والسكون يستحقان بالنسبة لك إنفاق خمسة عشر دولارًا إضافية أسبوعيًّا وفقًا لما تدفعه للسيارة الأجرة. وعندما يلاحظ أنك ليس لديك إنذار حريق في منزلك، فسيستنتج أيضًا أنك غير مستعد لقضاء ساعة من وقتك ودفع عشرين دولارًا لتقلل احتمال موتك بنسبة واحد في المليون.

وهناك مصدران مهمان من المعلومات عن مفضلات الناس، ألا وهما: أسعار المنازل، والرواتب. فأسعار المنازل تحتوي على معلومات مدمجة بها فيما يتعلق بالقيمة التي يحددها الناس لشتى جوانب الحياة: كالمتاجر، والمساحات الخضراء، وانخفاض نسبة الجريمة، والهدوء، وشعاع الشمس الذي يدخل من النافذة في الصباح، وهكذا. يمكن قياس بعض تلك الأمور بدقة: فمثلًا سعر منزلين متطابقين يقع أحدهما أمام الآخر في نفس الشارع؛ سيعكس مدى تفضيل المشترين للمنزل المواجه لأشعة الشمس. كذلك يمكن للرواتب أن تعكس المعلومات إذا كان هناك فرق في الرواتب بين وظيفتين متشابهتين في المهارات المطلوبة، ولكن تختلف مخاطر كل منهما.

ولكن ثمة عيوب لهذه الطريقة: فماذا إذا كان كل من هذا الهدوء والسكون تجده في آن واحد في شارع مغلق في نهايته، يُعد بمنزلة مكان آمن ليلعب فيه أطفالك، كما سيكون منعزلًا وبالتالي سيوفر لك في فاتورة التدفئة؟ فكم بالضبط من الخمسة عشر دولارًا أسبوعيًّا تدفعه مقابل الحصول على مكان هادئ؟ ماذا إذا كانت الوظيفة في منصة النفط ذات الراتب المرتفع ولكن مخاطرها كبيرة تتطلب منك ألا تشرب الخمر طوال ستة أسابيع وأن تقضي عطلات نهاية الأسبوع كلها دون مغادرة محل العمل؟ ربما لا يكون للراتب أي علاقة بالمخاطر وإنما له علاقة بالإزعاج الذي تسببه مثل هذه الوظيفة. سيغدو من الصعب دائمًا التعرف بسهولة على هذه العوامل المختلفة، ومن المستحيل أن تعرف قدر النجاح الذي حققته في مهمتك. ولكن إذا تزود خبراء الاقتصاد بالمعلومات الكافية يمكنهم أن يحصلوا على ما يصفونه بأنه محاولة جيدة.

والمشكلة الثانية هي أنك عندما تشتري جهاز إنذار الحرائق، ربما تكون ظننت أنه سيقلل احتمال موتك بنسبة واحد في الخمسين مليونًا، بدلًا من واحدًا في المليون. لهذا وقبل أن تتعجل الوصول لاستنتاجات فيما يتعلق بالقيمة التي تساويها حياتك بالنسبة لك، نحتاج بالفعل لأن نعرف حقيقة الكيفية التي ظننت بها أن جهاز إنذار الحريق سينقذ حياتك، وإدراك أنك وعلى نحو رشيد قد لا تعبأ بإنفاق قدر كبير من الوقت لمعرفة ذلك.

ونظرًا لأن تلك الطرق مثيرة للجدل وتفتقر إلى المثالية، فهي تعكس افتراضية مهمة في علم الاقتصاد، ألا وهي: أنه لا أحد سيهتم بشأنك مثلما تهتم أنت.

فجوتان مختلفتان في معلوماتنا

إن وضع سعر لضريبة التأثير الخارجي لا يعتمد على المعلومات المشكوك في صحتها فيما يتعلق بالقدر الحقيقي لأهمية الحد من التأثيرات الخارجية بالنسبة لنا مثل: الضوضاء، والحوادث، والزحام. ولكن ليست هذه هي الفجوة الوحيدة في معلوماتنا؛ فنحن لا نعرف أيضًا أرخص السبل للحد من الضوضاء، والحوادث، والتلوث، والزحام. ويأتي وضع سعر لضريبة التأثير الخارجي ليحاول سد هذه الفجوة الثانية.

فلا يعد فرض ضريبة تأثير خارجي أسوأ من أي سياسة أخرى عندما يتعلق الأمر بمواجهة النوع الأول من المعلومات المشكوك في صحتها. أما الآن فنعرف أن أي سياسة — سواء كانت سياسة لسنِّ قوانين، أو لتحديد أسعار، أو سياسة للإدارة، أو الضريبة، أو مبدأ «عدم تدخل الحكومة في المسائل الاقتصادية» laissez-faire — تحتوي على افتراضات ضمنية أو صريحة عن الدليل العلمي للتأثيرات الخارجية مثل التلوث، والزحام، والمفضلات الفردية للأفراد لما يفعلونه بأوقاتهم، وراحتهم، وصحتهم. ويكمن نجاح كل سياسة في دقة هذه الافتراضات.

والميزة الحقيقية لضرائب التأثيرات الخارجية هي أنها تسد الفجوة الثانية في معلوماتنا، ومع ذلك لا يمكن لأحد أن يعرف أرخص الطرق لحل مشكلاتنا الخاصة بزحام المرور، ولكن ضريبة التأثير الخارجي تأتي بالتلوث والزحام وباقي المشكلات إلى عالم الصدق الذي تخلقه لنا الأسواق. وطالما اضطر الناس إلى مواجهة الحقيقة، أو على الأقل تقدير ما تتسبب فيه تصرفاتهم من تكلفة، فإنهم سيجدون طريقة يقللون بها تلك التكلفة. وكلما مُنح هؤلاء الناس فترة أطول لإظهار ردود أفعالهم، تصبح هذه الردود أكثر ابتكارًا وإثارة للدهشة كما سنرى معًا في الصفحات المقبلة.

تأثير نيو أورلينز

إذا زرت يومًا مدينة نيو أورلينز New Orleans سترى كيف استجاب الناس بشدة للإشارات السعرية. تتمتع هذه المدينة بطراز معماري فريد من نوعه — منازل «سنام الجمل» — الذي ابتُكر لتجنب الضرائب وسأخبرك كيف: في أواخر القرن التاسع عشر، كانت تفرض الضرائب على المنازل بناءً على عدد الطوابق في الواجهة، ومن هنا جاء تصميم سنام الجمل بطابق واحد في الواجهة، وأكثر من طابق فوق سطح المنزل من الخلف. لا ننكر أن المباني شكلها جميل على ذلك النحو، ولكن لو كان هذا التصميم عمليًّا لنفذته سائر المدن الأخرى. توجد قصة شبيهة في بريطانيا المليئة بالمنازل المظلمة استجابة للسياسة التي فرضت في الفترة بين عامي ١٦٩٦ و١٨٥١ حيث كانت الضرائب تفرض بناء على عدد النوافذ في كل منزل.

يعتقد المؤيدون لضريبة الزحام أن إقناع الناس بإيجاد وسيلة لتقليل قيادتهم للسيارات أسهل من إقناعهم ببناء منازلهم بطريقة معمارية مبتكرة وإن كانت غير مناسبة للسكنى. وأفادت توقعاتهم أن المجتمع لن يتغير على المدى القصير، أما على المدى البعيد، فذهبوا إلى أن المجتمع سيصبح مكانًا نستطيع فيه قيادة سياراتنا بطريقة أكثر أمنًا وسلاسة.

يمكن لضريبة الزحام أن تغير جميع القرارات غير الهامة التي نتخذها كل أسبوع، مثل: هل من الأفضل أن نقود سياراتنا إلى المتجر، أم نستقل الحافلة، أم نمشي إلى المتجر القريب، أم نشتري الطعام عن طريق الإنترنت؟ ولكن هذه الضريبة تقيس أيضًا القرارات الهامة. ففي كل عام، يغير واحد من كل ثلاثة وظيفته، ويغير واحد من كل سبعة مكان إقامته؛ وكل مرة يحدث هذا، توجد فرصة سانحة لإعادة النظر في خيارات السفر في ضوء ضريبة الزحام.

وهذا أيضًا له تأثير الدومينو حيث إن التغيرات في السلوك تدعم بعضها بعضًا. فمثلًا إذا زاد عدد الركاب الذين يركبون الحافلات، فستزيد المساحات الخالية في الشوارع، وستتحرك الحافلات بسرعة أكبر ... وبالتالي ستدار بتكلفة معقولة في كثير من الأحيان. وإذا زاد عدد الناس الذين يتشاركون الركوب في سيارات مستأجرة، فسيمكن لكل واحد منهم العثور بسرعة على شخص آخر يسلك نفس طريقه. وإذا زاد عدد الناس الذين يحاولون توفير ضريبة الزحام عن طريق العمل من المنزل يومين أسبوعيًّا أو الذهاب إلى العمل في أوقات مختلفة من النهار، فستجد الشركات طرقًا لتوفر لهم سبل الراحة. وقد يحاول بعض الناس الانتقال للعيش في منازل بجوار عملهم، أو قد تنتقل الشركات

إلى أماكن ريفية لتسمح للعاملين بها بالذهاب منها وإليها دون دفع ضريبة زحام مرتفعة.

وباختصار، نحن لا نعرف. فالجانب الجذاب في ضريبة التأثير الخارجي هو أنها تواجه المشكلة إلا أنها لا تقدم أية افتراضات بشأن الحل. فضريبة الزحام تعطي إشارة لقائدي السيارات مفادها: عندما تقود سيارتك في المدينة في ساعة الذروة، تكون قد فرضت تكلفة على كل من حولك. ويصبح لدى قائدي السيارات خياران: إما أن يدفعوا لهم تعويضًا، أو أن يجدوا طريقة لتجنب فرض تلك التكلفة على من حولهم. وهناك العديد والعديد من السبل التي يمكن من خلالها تجنب تلك التكلفة، ويمكن للسوق أن تقدم البراعة التي يمكنها الكشف عن هذه السبل. فعندما لا توجد التأثيرات الخارجية، تضع الأسواق في اعتبارها تلقائيًّا تلك التكلفة، وتوفر الدوافع للمتسببين فيها لتقليلها. أما عندما توجد التأثيرات الخارجية، فلا يرى السوق تلك التكلفة، ولكن الأنظمة مثل ضريبة التأثير الخارجي هي التي تقدم الإشارة المفقودة لوجود تكلفة.

عندما أعلنت لندن عن منطقة يُطبق فيها ضريبة زحام في مطلع عام ٢٠٠٣م (كانت الضريبة تبلغ حوالي ٥ جنيهات إسترلينية يوميًّا أي تقريبًا ٩ دولارات لقيادة السيارة إلى وسط المدينة)، جاءت ردود أفعال الناس أسرع كثيرًا مما توقع النقاد. فبعد عام واحد، قلت السيارات على الطريق بمقدار الثلث، وزادت شعبية وسائل النقل المعفاة من هذه الضريبة؛ وزاد ركوب الحافلات بنسبة ١٥٪، وزاد ركوب الدراجات البخارية بنسبة ٢٠٪، وزاد ركوب الدراجات الهوائية بنسبة ٣٠٪. أما قائدو السيارات الذين لم يعودوا يدخلون إلى المنطقة الخاضعة للضريبة فقد اختاروا مجموعة من الحلول: لجأ ربعهم إلى الدوران حول المنطقة الخاضعة للضريبة، واتجه ٥٥٪ منهم إلى ركوب المواصلات العامة، واستخدم ٢٠٪ منهم البدائل مثل الدراجات، أو ركوب السيارات المشتركة، أو العمل بضعة أيام في الأسبوع من المنزل. وبينما تراجع عدد رحلات السيارات، تراجعت معه — وعلى نحو أكبر — نسبة التأخر بسبب الزحام، مما يعني أن ضريبة الزحام سمحت بأن تُستخدم الشوارع بطريقة أكثر فعالية. وبينما أصبح لدى الناس مزيد من الوقت لكي يكيفوا أنفسهم مع ضريبة الزحام، فإن تكلفة التعامل على نحو فعال مع التأثير الخارجي ستنخفض أكثر.

محاربة التلوث بالضريبة المنخفضة

عندما قررت وكالة حماية البيئة EPA في الولايات المتحدة الحد من الأمطار الحامضية في تسعينيات القرن العشرين، اكتشفت كيف يمكن لضريبة تأثير خارجي منخفضة

أن تكافح التلوث. فقد أرادت وكالة حماية البيئة أن تقلل من تلوث الهواء بالكبريت الذي ينبعث من محطات الطاقة. وكان يبدو معقولًا أن تقليل انبعاث ذلك العنصر بعض الشيء سيكون له فعالية، ولكن كما نعلم فإن تقليل التلوث له تكاليف كما له منافع. لهذا لم يكن المسئولون متأكدين من الضريبة المناسبة التي يجب فرضها لتقليل التلوث.

والمشكلة هي أن المتسببين في التلوث سيكذبون على المسئولين فيما يتعلق بالتكلفة الحقيقية لتقليل أو التخلص من التلوث. وفي النهاية، فحتى تنفس البشر يطلق الملوثات حيث ينتج عنه ثاني أكسيد الكربون. ولكن من الصعب أن يطالبنا المسئولون يومًا أن نتوقف عن التنفس للحد من التلوث. إذن فأي نوع من التلوث يجب تقليله؟ وكيف؟ هل عن طريق اللجوء إلى وسائل مختلفة لتوليد الطاقة؟ أم بتقليل استهلاك الطاقة؟ أم عن طريق وسيلة أخرى؟ فقط اسأل المتسببين في التلوث وسيخبرونك جميعًا أن تقليلهم للتلوث يشبه التوقف عن التنفس، فسيكون من المكلف جدًّا إيقافه، ولهذا فيجب أن يقوم بالتغيير شخص آخر.

ولكن إيجاد الحقيقة ليس صعبًا للغاية، حيث يمكن للمسئولين معرفة تكلفة تقليل التلوث إما عن طريق مطالبة الناس بتغيير سلوكياتهم، أو مطالبتهم بدفع ضريبة. فليس عليهم سوى معرفة القرار الذي سيتخذونه. وبعبارة أخرى الحكم على الناس وفقًا لأفعالهم.

وبالفعل حاولت وكالة حماية البيئة اتباع هذه الطريقة مع انبعاثات غاز الكبريت. فأقامت مزادًا لبيع حق إطلاق الكبريت الذي يسبب الأمطار الحامضية، يتم فيه منح الملوثين حصصًا من تصاريح إطلاق ذلك الغاز، بحيث يمكنهم إما شراء مزيد من التصاريح من المزاد، أو تقليل التلوث بالتوقف عن العمل، أو تركيب أجهزة تنظيف غاز الكبريت، أو استخدام فحم أكثر نظافة. فعندما حاولت وكالة حماية البيئة أن تطلب منهم تركيب أجهزة تنظيف الغاز، رفض مولدو الطاقة زاعمين أن تركيب مثل تلك الأجهزة أمر مكلف للغاية، كما مارسوا ضغوطًا لإيقاف هذا القانون الإجباري. قدرت وكالة حماية البيئة أن تكلفة تقليل انبعاث ثاني أكسيد الكبريت بمقدار طن واحد ستبلغ ما بين ٢٥٠ دولار إلى ٧٠٠ دولار، وقد ترتفع إلى أن تصل إلى ١٥٠٠ دولار. ولكن عندما أجرت وكالة حماية البيئة المزاد عام ١٩٩٣، قام عدد قليل جدًّا من الشركات المتسببة في التلوث بتقديم عطاءات مرتفعة، كانت الشركات تبالغ في تكاليفها. وبحلول عام ١٩٩٦ انخفضت أسعار التصاريح إلى ٧٠ دولارًا للطن، ولكن حتى مع ذلك السعر ظلت العديد من الشركات

المتسببة في التلوث تشتري الفحم النظيف أو تركب أجهزة تنظيف الغاز بدلًا من شراء تصريح للاستمرار في تلويث البيئة.

واكتشف المسئولون أن التخلص من ثاني أكسيد الكبريت كان رخيصًا إلى درجة أن عدد من كانوا مستعدين لأن يدفعوا الكثير من أجل الحصول على حق الاستمرار في إطلاقه كان قليلًا. وفي نهاية المطاف، كانت الجماعات الطلابية البيئية هي الوحيدة المستعدة لدفع أسعار التصاريح المرتفعة، إذ كانت تشتري تصريحًا واحدًا في محاولة للفوز بخمس عشرة دقيقة من الشهرة. أما الرائع في هذا المزاد، فلم يكن في تقليل ملوثات الكبريت — فقد كان من الممكن سن قانون يفرض ذلك — وإنما أنه جعل المسئولين يكتشفون التكلفة «الحقيقية» لأجهزة تنظيف الغاز. فلقد شكلت الأساس لتشريعات تالية: وهكذا أفاد المزاد في تجنب وضع القوانين عن جهل ووضعها في ظل المعرفة الكاملة بالتكلفة (المعقولة). ومثال على ذلك تايوان التي تقع شمال شرق الصين، والتي بدأت بالفعل في تنفيذ خطة مشابهة.

يُعنى الآن علماء الاقتصاد بتنفيذ نفس نوع المزاد لبيع تصاريح إطلاق غازات ثاني أكسيد الكربون على أمل تقليل تأثيرات تغير المناخ، وثمة جدال واسع حول تكلفة ذلك. وفي حقيقة الأمر فإن مزادًا لبيع تصاريح استخراج النفط والفحم والغاز الطبيعي، سرعان ما سيخبرنا عن حقيقة تلك التكلفة. يمكن أن يبدأ المزاد تدريجيًّا: ففي عام ٢٠٠٧م يُجرى المزاد على تصاريح استخراج نفس أعداد الأطنان من الكربون التي استُخرجت عام ٢٠٠٦م. ويتطلب ذلك أن ينمو الاقتصاد دون أن تنمو معه الغازات الملوثة المنبعثة. فإذا كنا سنصدق العديد من حماة البيئة، فلن يبيع المزاد كل التصاريح لأن إجراءات الفعالية الأساسية للطاقة لا تتكلف شيئًا كما سنعرف معًا بعد قليل.

لذلك، وخلال السنوات القليلة المقبلة ستجرى المزادات على عدد أقل من التصاريح. فربما ستنخفض انبعاثات الكربون أسرع من عدد التصاريح؛ لأن المزايدين سيشترون التصاريح ويدخرونها. ولن يسبب هذا مشكلة؛ فسيتم إطلاق الملوثات في كل الأحوال ولكن إطلاقها فقط سيتأخر بعض الشيء. أما إذا اتضح أن التصاريح باهظة الثمن، فسنكون قد حصلنا على المعلومة من مصدر موثوق به. ويمكننا التساؤل عما إذا كانت تكاليف تغير المناخ أكثر من تكلفة تقليل إطلاق الغازات الملوثة. ولكن يعتقد العديد من علماء الاقتصاد أن تصاريح إطلاق الكربون، مثل تصاريح إطلاق الكبريت في كاليفورنيا سرعان ما ستكشف أن تكلفة عملية التخلص من الكربون أرخص مما توقعنا، وسنتساءل عن السبب وراء تأخرنا في البدء في هذه العملية.

هل تحظى البيئة بأهمية كبيرة كي تصبح قضية أخلاقية؟

«كيف أتيت إلى هنا اليوم؟»

«معذرة؟»

أصابتني الدهشة أثناء دخولي لحلقة نقاشية نظمتها إحدى الجمعيات الخيرية لحماية البيئة عندما أخذ أحد أعضائها من الشباب المتحمسين يعذبني بهذه الأسئلة حتى قبل دخولي من باب ردهة المحاضرة.

«كيف أتيت إلى هنا اليوم؟ نحتاج أن نعرف الإجابة من أجل برنامجنا لتعويض انبعاثات الكربون».

«ما برنامج تعويض انبعاثات الكربون هذا؟»

«نريد أن نجعل جميع اجتماعاتنا متعادلة الكربون بحيث نسأل كل من يحضر هذه المحاضرة عن المسافة التي قطعها ووسيلة النقل التي استقلها، ثم نقوم بحساب كمية ثاني أكسيد الكربون التي انبعثت، ونغرس الأشجار لكي نعوض هذا الانبعاث.»

وهنا يكاد يكشف المخبر الاقتصادي عن وجهه، فقلت له:

«الآن فهمت. في هذه الحالة إذن لقد جئت من أستراليا بسفينة بخارية تعمل بفحم الإنتراسيت.»

«معذرة ... كيف تتهجى الإنتراسيت؟»

«إنه نوع من أنواع الفحم، قذر للغاية، كمية هائلة من الكبريت، أوه!»

هنا أعطته زوجة المخبر الاقتصادي دفعة قوية في ضلعه:

«تجاهله، لقد قدنا نحن الاثنان الدراجات إلى هنا.»

«حقًّا!»

وبغض النظر عن كون هذه القصة مثالًا جيدًا عن الكيفية التي يمكن أن يثير بها أسلوب مخبر الاقتصاد الإزعاج، أما هذه القصة الحقيقية فأتمنى أن تثير بعض الأسئلة. مثل لماذا تنظم إحدى الجماعات الخيرية لحماية البيئة اجتماعًا لتعويض انبعاثات غاز الكربون؟ والإجابة الواضحة هي «حتى تجري اجتماعها دون المساهمة في تغير المناخ». وهذا حقيقي، ولكنها إجابة مضللة. فقد كان المخبر الاقتصادي بداخلي يبحث عن أمور من منظور الفعالية. فإذا كان غرس الأشجار وسيلة جيدة للحد من مشكلة تغير المناخ، لماذا لا ننسى أمر الاجتماع ونذهب لغرس أكبر كمية ممكنة من الأشجار؟ (في تلك الحالة يجب أن يقول الجميع إنهم أتوا إلى الاجتماع بالباخرة.) أما إذا كانت زيادة الوعي هي المسألة المهمة، فلماذا لا ننسى أمر الأشجار ونعقد مزيدًا من الاجتماعات؟

بعبارة أخرى، لماذا تكون «متعادلًا كربونيًا» بينما يمكنك أن تكون «أفضل كربونيًا»، وخاصة أن الاجتماع لم يكن متعادل البنزين، أو متعادل الرصاص، أو متعادل الجسيمات، أو متعادل الأوزون، أو متعادل الكبريت، أو متعادل الزحام، أو متعادل الضوضاء، أو متعادل الحوادث؟ فبدلًا من التفكير في ما إذا كنت ستقوم بتحسين البيئة بطريقة مباشرة (بغرس الأشجار)، أو بطريقة غير مباشرة (بتشجيع المناقشات)؛ كانت الجمعية الخيرية تبذل طاقة هائلة لكي تظل «متعادلة» على نحو دقيق، ولكنها لم تكن متعادلة على نحو دقيق فيما يخص جميع التأثيرات الخارجية، ولا حتى بعض السموم البيئية، وإنما كانت تحافظ على تعادلها مع نوع واحد من الملوثات: ألا وهو ثاني أكسيد الكربون. بل وكانت تفعل ذلك علانية.

ومن وجهة نظر متعاطفة يمكن القول بأن الجمعية الخيرية كانت تهدف إلى أن تكون بمنزلة «قدوة حسنة»، هذا إذا كان التصرف بحماقة يعتبر قدوة حسنة، أما من وجهة نظر غير متعاطفة فإن الجمعية كانت منغمسة في سلوك أخلاقي زائف.

قد تجعل هذه الفقرة المنطقية علماء الاقتصاد يبدون مهتمين أكثر بمصالحهم الخاصة، ولكنها تعد بمنزلة إيضاح مهم لنقطة أشمل. فاستعراض تلك الجمعية البيئية للأخلاقيات يمكن أن يكون مرتبطًا ارتباطًا مباشرًا بحقيقة أن السياسات العامة لا توضح التكلفة البيئية لمعظم أفعالنا. وإذا أوضحتها، فسيحاول المدافعون عن حماية البيئة الدفاع عن رأيهم من وجهة نظر اقتصادية؛ وسوف نرى الكثير من الشعارات الأخلاقية في المناقشات البيئية، أما البيئة نفسها فيجب أن يتم التعامل معها بطريقة أكثر فعالية.

في عالم تعد فيه المحافظة على البيئة مجرد قضية أخلاقية، لا يستطيع المهتمون بالبيئة أنفسهم تحديد تأثير القرارات اليومية على البيئة. فأيهما أسوأ: حفاضات الأطفال التي يتم التخلص منها (التي تتجمع وتملأ مقالب القمامة)، أم الحفاضات القابلة للغسل (عندما يتم استخدام الكهرباء وما ينتج عن الغسيل من مركبات عضوية ملوثة)؟ فحتى لو كنت تتحلى بأعظم إرادة في العالم، ستواجه صعوبة في اتخاذ القرار الصحيح.

والأهم من ذلك، أن مشكلة الحفاضات — مثلها في ذلك مثل أي قضية بيئية، سواء أكانت كبيرة أم صغيرة، فلن يتم حلها بواسطة قلة قليلة ممن يجادلون ولا يستطيعون حسم أيهما التصرف الأخلاقي الفردي الأنسب. وبينما تفتقر القلة المحبة للبيئة إلى الإشارات الصحيحة فيما يتعلق بالدمار البيئي للعمل بموجبها، فإن أغلبية الناس لن يزعجوا أنفسهم حتى إذا فهموا المشاكل البيئية. وفي الحقيقة فإن كلًّا من المعلومات والدوافع ضروريتان، وكما تناولنا في الفصل الثالث، فإن الأسواق يمكن أن توفرهما.

لطالما كان علماء الاقتصاد في طليعة من يعنون بتحليل المشاكل البيئية، وهذه الصعوبة المزدوجة هي السبب وراء تأييدهم فكرة فرض ضرائب التأثيرات الخارجية. معلوم أن علماء الاقتصاد يهتمون بالبيئة إلا أنهم يحلمون أيضًا بألا تقتصر القضية على مجال للسلوكيات الأخلاقية الزائفة فحسب، وإنما تصير قضية منصهرة في الأسواق وعالم الصدق الذي سيمدنا بكل من المعلومات والدوافع الضرورية لإقناع عوام الناس بالتصرف بقدر من المسئولية تجاه البيئة. ففي مثل ذلك العالم، سيصبح لدينا جميعًا إشارات واضحة عن تكاليف أفعالنا وذلك بسعر السوق. فقد يتم فرض الضرائب على صناعة اللدائن لأنها لا تتحلل عضويًا، لتتجمع وتملأ مقالب القمامة عن آخرها. فستثني هذه الضريبة الناس عن استخدام العلب والأكياس البلاستيكية، وبطانات الحفاضات البلاستيكية، التي يتم التخلص منها. وسيستخدم الناس البلاستيك باهظ الثمن فقط إذا كان استعماله يستحق دفع التكلفة الإضافية — ربما سيفلح ذلك في حالة الحفاضات، ولكنه قد لا يفلح في حالة العلب البلاستيكية. وسيتم فرض ضريبة لتوليد الكهرباء التي تسهم في تغير المناخ هي الأخرى، الأمر الذي سيزيد من أسعار الكهرباء إلا إذا كان بإمكاننا تطوير وقود أنظف في احتراقه، حتى يصبح لدى من يغسلون الحفاضات ليعيدوا استعمالها وكذلك جميع الناس الآخرين؛ دافع لشراء مزيد من الغسالات الكهربائية وخفض استهلاك الطاقة بشكل عام.

وبدلًا من القلق إزاء ما تصنعه قراراتنا من تأثير على البيئة، نكون قد أصبحنا أكثر وعيًا بأننا إذا أصبحنا مستعدين لدفع ضريبة التأثير الخارجي على منتج مثل حفاضات الأطفال؛ فسنعوض بذلك الآخرين عن الضرر الذي نسببه لهم، وفي نفس الوقت سنكون واثقين أن ذلك الضرر أقل مما يصيبنا نحن من إزعاج. حتى إننا قد نكتشف أن هناك طرقًا أسهل للحفاظ على البيئة دون التصرف بطريقة مزعجة فيما يخص الحفاضات، فهي تزعجنا بالفعل بما يكفي.

التأثيرات الخارجية الإيجابية

لقد تحدثنا كثيرًا عما يسميه علماء الاقتصاد بـ«التأثيرات الخارجية السلبية»، وهي الآثار الجانبية الكريهة لتصرفات الناس التي لا يتم فرض أية ضرائب عليها.

فبمجرد أن تبدأ في التفكير في «التأثير الخارجي السلبي»، ستدرك على الفور أنه ليس كل التأثيرات الخارجية سلبية، فهناك أيضًا تأثيرات إيجابية، ألا وهي الآثار الجانبية

«الجيدة» للأفعال التي يقوم بها الناس ولا يثابون نظير قيامهم بها. فعلى سبيل المثال، إذا قام أبراهام بطلاء واجهة منزله وتنسيق حديقته، فسيبدو الشارع بأكمله في صورة أفضل، ولكن لن يفكر أحد في أن يدفع لذلك الشخص مقابل الطلاء ومقص التشذيب. وإذا افتتحت بليندا مقهى جذابًا على رصيف الطريق، فستبدو الشوارع مكانًا لطيفًا للتريض، ولكن سيكون لدى زبائنها الاستعداد للدفع من أجل متعتهم فقط، وليس للدفع مقابل المتعة التي يحصل عليها المارة أيضًا. وإذا قرر كريج أن يُطعِّم طفله ضد الحصبة والتهاب الغدة النكفية والحصبة الألمانية، فسيعني هذا تقليل احتمال عدوى الأطفال الآخرين بتلك الأمراض، ولكن لن يسع الحكومة إلا أن تستمر في تشجيع كريج على القيام بذلك.

ستبدو جميع «التأثيرات الخارجية الإيجابية» مقبولة ولطيفة إلى أن تعرف أن أبراهام قد يقرر أنه لا داعي لتكبد عناء طلاء منزله، وأن بيلندا تخشى الإفلاس ولن تفتتح المقهى، وأن كريج قد يقرر أنه يبالغ في القلق بشأن الآثار الجانبية المحتملة للتطعيم وأن الأمر لا يحتاج لأن يصطحب ابنه إلى الطبيب. فقد كان كل أفراد المجتمع سيستفيدون إذا استمر هؤلاء الأشخاص فيما كانوا ينوون فعله، ولكن قرر كل منهم بعد تفكير وبعد أخذ كل شيء في الاعتبار أن الأمر لا يستحق العناء. تمامًا مثلما قد تؤدي التأثيرات الخارجية السلبية إلى الكثير من التلوث أو الزحام، ستتركنا التأثيرات الخارجية الإيجابية بقدر أقل من التطعيم، وبجيران قذرين، وبندرة في المقاهي الجذابة. وبينما تحظى التأثيرات الخارجية السلبية بكل الاهتمام، فربما تكون التأثيرات الخارجية الإيجابية أكثر أهمية: فالعديد من الأمور التي تجعل حياتنا أفضل إنما تتوقف على التأثيرات الخارجية التي لا يتم توفيرها بشكل كافٍ: مثل الخلو من الأمراض، والأمانة في الحياة العامة، والجيران الممتلئين طاقة وحماسة، والابتكار التكنولوجي.

وبمجرد أن ندرك أهمية التأثيرات الخارجية الإيجابية، يظهر لنا الحل جليًّا، ألا وهو نفس السياسات التي نتبعها لمعالجة التأثيرات الخارجية السلبية: فبدلًا من ضريبة التأثير الخارجي، ندعم التأثير الخارجي. فالتطعيم على سبيل المثال تدعمه الحكومة أو منظمات الرعاية الصحية. والبحث العلمي أيضًا يحظى في كثير من الأحيان بجزء كبير من تمويل الحكومة. ولكننا نحتاج أيضًا لأن نكون واقعيين بشأن الحد الذي يمكن أن نصل إليه في هذا السياق، لأنه على الرغم من أن كلًّا من ضريبة التأثيرات الخارجية ودعمها يبدوان كحلول رائعة للتأثيرات الخارجية، إلا أنهما يمكن أن يُحدثا في الوقت نفسه مشاكل غير متوقعة.

الكثير من شيء طيب؟
حل التأثيرات الخارجية بدون تدخل الحكومة

متى لا يعتبر التأثير الخارجي تأثيرًا خارجيًّا؟ إليك هذا المثال: قد أشكو أن الشجرة في حديقة جاري تدمر سور حديقتي، ولكن إذا كانت الشجرة تزعجني بالفعل يمكنني أن أدفع له المال لكي يتركني أقطعها. وإذا رفض ذلك العرض فسأستنتج أنه يحصل على متعة من وجود الشجرة تفوق انزعاجي منها، وبالتالي يجب أن تبقى الشجرة مكانها، أو ربما يمنحني القانون الحق في إجبار جاري على قطع الشجرة، ولكن في تلك الحالة، قد يدفع لي المال كي لا أمارس ذلك الحق، وأنفق بعض ذلك المال في إصلاح سور حديقتي. فلو كان القرار بيدي، لكنت حصلت على المال، ولو كان القرار بيده، لحصل هو على المال. ولكن في كلتا الحالتين ستبقى الشجرة في مكانها إذا كانت قيمتها تساوي أكثر بالنسبة له، وسيتم قطعها إذا كانت تزعجني بشكل أكبر.

فالتأثيرات الخارجية لا تكون تأثيرات خارجية إذا كان يمكن للأفراد الجلوس معًا والتفاوض. تذكر أنها تسمى «تأثيرات خارجية» لأنها تخرج عن تعاملات السوق. ولكن لا يزال لبعضها إمكانية دخول السوق بسهولة.

ونظرًا لأن القطاع الخاص يفلح جيدًا في التعامل مع تلك التأثيرات الخارجية الزائفة، فإذا تدخلت الحكومة بفرض ضريبة التأثير الخارجي، فسنجد أنفسنا «نعالج مشكلة» التأثير الخارجي مرتين. ولن يحقق هذا النتيجة المرجوة، وكأننا لم نحل المشكلة على الإطلاق: فبدلًا من التلوث الكبير الذي تتسبب فيه مولدات الطاقة، نبالغ في التكلفة ونفرط في التعويض عندما نغلق كل ثلاجاتنا ونطفئ أعمدة النور بالشوارع ونذهب إلى المطاعم كل مساء سيرًا في الظلام.

ولكن كيف نحصل على هذا النوع من «جرعة العلاج الزائدة» للتأثيرات الخارجية؟ عندما ذكرت أن أبراهام قام بطلاء واجهة منزله، ذكرت عفويًّا أن جيرانه لم يعوضوه بمبلغ مقابل هذا الطلاء، ولكن هذا هو المتعارف عليه في الواقع. فمن الشائع عند ملاك العقارات أنهم يشترون الطلاء للمستأجر لدعم التأثير الخارجي الإيجابي: فإذا أعاد المستأجر الطلاء، سيحظى بشقة أجمل، ولكنه سيسهل على مالك الشقة أيضًا مهمة تأجيرها لشخص آخر في المستقبل. فإذا وضعنا في الاعتبار النفع الذي سيعود على كل من المالك والمستأجر، نجد أن طلاء الشقة أمر مفيد لكلا الطرفين، ولكن إذا لم يدفع المالك للمستأجر قيمة الطلاء، فقد يقرر المستأجر أن الأمر لا يستحق العناء، أما إذا وفر المالك للمستأجر الطلاء فسيتشارك معه بذلك في التكلفة كما سيتمتع بالفائدة أيضًا.

وهكذا نجد ما بدا في تلك الحالة على أنه تأثير خارجي قد أصبح «تأثيرًا داخليًّا» بسبب التفاوض على تحمل التكلفة.

ولكن ماذا لو كانت الحكومة تفكر في تقديم دعم للتأثيرات الخارجية الإيجابية؟ تخيل أن بعض الخبراء بالحكومة اعتقدوا خطأً أنه متى تم تأجير أي شقة، فنادرًا ما سيجري الملاك والمستأجرون التجديدات بها، وسيتركونها في حالة يرثى لها. وأن الأمر لا يستحق العناء بالنسبة للمستأجر أو للمالك للقيام كثيرًا بعمل التجديدات، ولكن متى وضع كل منهما مصلحة الآخر في اعتباره، فسيتفقان على القيام بها. وعندما ترى الحكومة ذلك التأثير الخارجي الإيجابي تبدأ في توزيع دعم التأثير الخارجي بقيمة ٥٠٠ دولار للمستأجر الذي قام بتجديد شقته. (فإذا لم تَرُقْ لك تلك الفكرة، فتذكر أن الحكومات تمنح بالتأكيد الدعم من أجل تحسين فعالية استخدام الطاقة في المنازل، التي تؤدي إلى تأثيرات خارجية إيجابية).

تخيل أن الجهد المبذول لتغيير ديكورات الشقة يتكلف ٣٠٠ دولار كقيمة معيشة أفضل للمستأجر، ويساوي ٥٠٠ دولار كقيمة إيجارية أعلى في المستقبل للمالك، ولكنها تتكلف ١٠٠٠ دولار. فلقد حددت الحكومة التأثير الخارجي بدقة: ٥٠٠ دولار فائدة (الإيجارات المرتفعة) لمالك الشقة التي لا يضعها المستأجر في الاعتبار. ولكن لاحظ أنه لما كان حاصل جمع ٣٠٠ دولار و٥٠٠ دولار يساوي أقل من ١٠٠٠ دولار، فإن الدعم ليس كافيًا لإقناع المستأجر بالقيام بالتجديدات، كما أنها لا يجب أن تصبح كافية لأن التجديدات تسبب كثيرًا من العناء لكل من المالك والمستأجر أكثر مما تستحق لكليهما.

لسوء الحظ، يكون لدى المستأجر من الدوافع ما يجعله يأخذ الدعم البالغ ٥٠٠ دولار ويطلب أيضًا من المالك أن يسهم بمبلغ آخر، لنقل ٣٥٠ دولارًا على سبيل المثال. وبالتالي فقد استفاد المستأجر وتمتع بالتجديدات البالغة قيمتها ١٠٠٠ دولار مقابل ١٥٠ دولارًا فقط — لأن ٨٥٪ من المبلغ دفعها المالك والحكومة — والتي تساوي قيمتها بالنسبة له ٣٠٠ دولار. كما أن المالك قد استفاد أيضًا لأنه دفع ٣٥٠ دولارًا مقابل تجديدات تساوي قيمتها بالنسبة له ٥٠٠ دولار. ولكن لم يكن ينبغي أن تحدث التجديدات مطلقًا؛ ففي النهاية لقد أنفقت الحكومة ٥٠٠ دولار ولكنها استطاعت أن تجعل كلًّا من المستأجر والمالك أفضل حالًا بمبلغ ١٥٠ دولارًا فقط: *وهي ليست بالطريقة الفعالة تمامًا لإنفاق المال.*

لماذا تحدث المشكلة إذن؟ لأن التعامل مع التأثير الخارجي الإيجابي قد حدث مرتين، مرة عندما قامت الحكومة بتقديم الدعم، ومرة أخرى في عملية المفاوضة. فكل حل منهما على حدة يمثل طريقة فعالة للمجتمع لمعالجة التأثيرات الخارجية، ويصل إلى النتيجة

الصحيحة والتي هي في هذه الحالة أن التأثير الخارجي ليس كبيرًا بما يكفي ليبرر أعمال التجديدات. أما الحلان معًا فيعنيان أن هناك إفراطًا في دعم التأثير الخارجي. وقد يحدث نفس الشيء مع التأثيرات الخارجية السلبية أيضًا، فإذا فرضت الحكومة الضرائب على جاري لاستخدامه آلة جز الحشائش التي تعمل بالغاز وتطلق الغازات الملوثة، وعرضتُ عليه بدوري أن أدفع له المال ليتخلص منها لأنني أكره رائحتها والضوضاء التي تبعثها، فإن كلًا من عرضي له وفرض الحكومة ضريبة عليه قد يقنعه بالتخلص من هذا الوحش، بالرغم من المتعة والراحة التي تمده بها تلك الآلة، والتي تفوق أي ضرر تلحقه بالآخرين.

ومع ذلك، فإن الكثير من التأثيرات الخارجية لها آثار حقيقية بالفعل، فبعيدًا عن أسوار حدائقنا الجميلة (حتى وإن كانت مكسورة) أو شققنا غير المطلية، لا يزال لدينا الشوارع المكتظة بالزحام. فاختناق المرور لا يمكن حله بسهولة بالجلوس لاحتساء فنجان من القهوة وعقد اتفاق، فهناك العديد من الناس المعنيين بهذا الأمر، مما يجعل تفعيل الاتفاق أمرًا مستحيلًا، وسيكون هناك دائمًا ما يدفع الكثيرين إلى تجنب المفاوضات باهظة التكاليف وإن كانوا يتمنون التمتع بالمنافع مجانًا. يمكن أن تصبح ضريبة التأثير الخارجي التي تفرضها الحكومة ملائمة إلى حد بعيد في المواقف التي قد لا يفلح فيها التفاوض بشأن أحد التأثيرات الخارجية، كما في حالة الضوضاء التي تسببها طائرة تطير على ارتفاع منخفض. فكلما زاد احتمال جلوس الناس على مائدة التفاوض وإيجاد حل للمشكلة، زاد احتمال إفساد كل شيء بتدخل الحكومة:

أولًا- لأن الحكومات قد تسيطر عليها جماعات المصالح التي لا تهدف دائمًا إلى الصالح العام.

ثانيًا- بسبب مشكلة «جرعة العلاج الزائدة». وأخيرًا لأن الناس يعلمون الحقيقة فيما يتعلق بتكاليفهم ومنافعهم أكثر من أي حكومة. فتسعير التأثير الخارجي يفلح جيدًا مع مشاكل مثل الزحام وتغير المناخ، الذي لا يفلح فيه أي تفاوض بين الأفراد على الإطلاق. ففي المواقف الأضيق نطاقًا لا بد أن نسأل ما إذا كانت الأدوية التي تفرضها الحكومة أسوأ من المرض ذاته.

خاتمة: ماذا يتناول علم الاقتصاد بالضبط؟

لقد اقترح هذا الفصل طرقًا لمعالجة بعض المشاكل الكبرى في مجتمعنا: مثل التلوث، والزحام، والتشاجر مع جيراننا. لقد تعلمنا أن أيًا من فرض ضريبة التأثيرات الخارجية على

النفايات أو القيادة في الأماكن المزدحمة، أو تقديم الدعم للأبحاث العلمية، أو التطعيمات؛ تعد أكثر الطرق فعالية لمعالجة العديد من المشكلات التي يترك السوق حلها إلى جانب واحد من أطراف هذه المشكلات. فضريبة التأثير الخارجي تعطي الناس كلًّا من المعلومات التي تمكنهم من اتخاذ القرار الصحيح والدوافع التي تجعلهم يفعلون ذلك. فهذا النوع من الضرائب لا يجيب تلقائيًّا عن السؤال عما ينبغي أن تكون عليه العملية التنظيمية من صرامة، أو ما ينبغي تنظيمه قانونيًّا، ولكن بمجرد أن تعرف العملية السياسة رغبة المواطنين، توفر أرخص الطرق للإجابة على مثل هذه الأسئلة.

ومع ذلك، فإنك في معظم الأحيان تسمع شكوى من يسمون بالخبراء من أن الضرائب على القيادة، أو على التلوث قد تكون ضارة بالاقتصاد. يبدو هذا مثيرًا للقلق. ولكن ما المقصود «بالاقتصاد»؟ فإذا قضيت بعض الوقت لمشاهدة قناة بلومبيرج **Bloomberg** الاقتصادية، أو قراءة صحيفة وول ستريت جورنال **Wall Street Journal** فقد يصل لك الانطباع الخاطئ أن «الاقتصاد» هو مجموعة من الإحصاءات المملة تحمل أسماء مثل «إجمالي الناتج المحلي» الذي يقيس التكلفة الإجمالية لكل ما ينتجه الاقتصاد في عام واحد. فمثلًا، قد يضيف فنجان إضافي من الكابوتشينو قيمةَ ٢٫٥٥ دولار إلى إجمالي الناتج المحلي، أو قيمةً أقل قليلًا إذا كانت بعض المكونات قد استوردت من الخارج.

وإذا ظننت أن هذا هو «الاقتصاد»، فقد يكون الخبراء على حق، فقد تقلل ضريبة مثل ضريبة التلوث من رقم مثل رقم إجمالي الناتج المحلي، ولكن من يهتم؟ بالتأكيد ليس علماء الاقتصاد، فنحن نعرف أن إجمالي الناتج المحلي يقيس العديد من التعاملات الضارة (مثل: بيع الأسلحة، أو بناء المنشآت بمواد رديئة وما يعقب ذلك من تصليحات باهظة التكاليف، وكذلك تكلفة الرحلات اليومية إلى العمل) ويتجاهل العديد من الأمور المهمة، مثل: رعاية أطفالك، أو الذهاب في نزهة جبلية.

فالعديد من فروع علم الاقتصاد ليست ذات صلة وثيقة بإجمالي الناتج المحلي. فعلم الاقتصاد يتناول من يحصل على ماذا ولماذا. فالهواء النظيف، وحركة تدفق المرور السلسة، يمثلان جزءًا من «الاقتصاد» وفقًا لهذا المعنى. فمن المحتمل أن ضريبة الزحام قد تزيد من إجمالي الناتج المحلي لأن الناس سيصلون بعدها إلى العمل بطريقة أسرع وينتجون أكثر، وستنخفض الأسعار في المتاجر بسبب التوزيع الأكثر فعالية. ولكن أغلب الظن أن ضريبة الزحام ستقلل من إجمالي الناتج المحلي. وهذا في الواقع لا يشكل أدنى فرق، فنحن متأكدون أن هذه الضريبة ستجعلنا أفضل حالًا إذ ستتاح أمامنا العديد من الخيارات بشأن سؤال: أين نذهب؟ وسؤال: ماذا نفعل؟ فالحياة تحفل بأمور غير تلك التي يجري قياسها في دفاتر الحسابات، وحتى علماء الاقتصاد يعرفون ذلك.

الفصل الخامس

القصة الخفية

يبدأ جيروم كي. جيروم Jerome K. Jerome روايته الهزلية في أدب الرحلات التي كتبها في القرن التاسع عشر «ثلاثة رجال في قارب» Three Men in a Boat بفقرة عن السيد جيروم، بطل الرواية، وهو يتصفح قاموسًا طبيًّا في المتحف البريطاني، فيقول:

> «وصلت إلى الجزء الذي يتناول حمى التيفود، وقرأت أعراضها، واكتشفت أنني مصاب بها، لا بد أنني كنت مصابًا بها منذ شهور وأنا لا أعلم. وتساءلت عن الأمراض الأخرى التي ربما أكون مصابًا بها. ثم قرأت بعد ذلك عن مرض الرقاص العصبي St. Vitus Dance، ووجدت أنني مصاب به هو الآخر كما توقعت. وبدأ الأمر يثير اهتمامي وعزمت على الاستمرار فيه حتى النهاية، وهكذا بدأت قراءة القاموس وفقًا لترتيب الحروف الهجائية. قرأت عن الحمى ague وعلمت أني مصاب بها وسأدخل مرحلة المرض الخطيرة بعد أسبوعين. وارتحت حين قرأت عن التهاب الكلى الحاد فقد كنت مصابًا به بصورة طفيفة فقط، وربما أعيش به لبضع سنوات. كما وجدت أني مصاب بالكوليرا ومضاعفاتها الخطيرة؛ والدفتريا التي يبدو وكأنني ولدت بها. ومررت على كل الأمراض التي يحصيها القاموس فعرفت أن المرض الوحيد الذي لا أعاني منه هو مرض التهاب الركبة.»

ماذا كنت ستفعل إذا كنت مكان السيد جيروم؟ قرر هو الذهاب في رحلة عبر نهر التايمز، ولكنه لم يكن عالم اقتصاد. نصيحتي لك في مثل ذلك الموقف أن ترفع سماعة الهاتف، وتشتري بضع وثائق تأمين صحي متعددة المزايا. فما دمت تعلم علم اليقين أنك سوف تطلب رعاية صحية باهظة التكاليف، فلماذا إذن لا تدفع قسط التأمين الذي يمنحك أفضل رعاية صحية ممكنة؟

وهذا يثير تساؤلًا، فإذا كان الناس أمثال السيد جيروم سيتهافتون على شراء وثائق تأمين صحي عندما يعرفون فقط أنهم مرضى، فأي شركة سترغب في التأمين عليهم؟

المعلومات الداخلية

لم يكن هذا مجرد سؤال عديم المغزى؛ إذ عرف علماء الاقتصاد منذ فترة أنه إذا كان هناك معلومات يعرفها أحد أطراف الصفقة ولا يعرفها الطرف الآخر، فإن السوق ربما لا تعمل على النحو المطلوب الذي نأمله. وهذا يبدو منطقيًّا. ولكن عندما نشر عالم الاقتصاد الأمريكي جورج أكيرلوف George Akerlof بحثه المبتكر عام ١٩٧٠م أدرك رجال الاقتصاد حينها مدى الضخامة والإثارة التي يمكن أن تكون عليها المشكلة.

اختار أكيرلوف سوق السيارات المستعملة كمثال في بحثه الذي أوضح فيه أنه حتى مع احتداد المنافسة، فلا يمكن للسوق أن تعمل جيدًا إذا كان البائعون يعرفون عن جودة سياراتهم أشياء لا يعرفها المشترون. دعونا نأخذ مثالًا شديد الوضوح: لنفرض أن نصف السيارات المستعملة المعروضة للبيع عبارة عن «خوخ»، والنصف الآخر عبارة عن «ليمون» حيث يساوي الخوخ أكثر بالنسبة للمشترين عما يساويه بالنسبة للبائعين، وإلا ما كانوا ليشتروه في المقام الأول — لنقُل مثلًا إن قيمة السيارة الخوخ تبلغ ٥٠٠٠ دولار بالنسبة للمشترين المحتملين و٤٠٠٠ دولار بالنسبة للبائعين. أما السيارات الليمون فهي ليست إلا قطعًا من الخردة. وكل بائع يعرف بالطبع إذا كانت السيارة التي يبيعها ليمونة أم خوخة، أما المشترون فيجب عليهم التخمين.

قد يظن المشتري الذي لا يمانع في المشاركة بمقامرة، لن تسفر في الغالب عن أي ربح مالي، أن سعر السيارة المتراوح ما بين ٢٠٠٠ دولار و٢٥٠٠ دولار سيكون مناسبًا لسيارة ذات احتمال بنسبة ٥٠٪ أن تكون خوخة، واحتمال بنسبة ٥٠٪ أن تكون ليمونة. وقد يظن البائع أيضًا أن الصفقة كانت عادلة بالنسبة لاحتمال ٥٠:٥٠، ولكن الحقيقة أن البائع لا يواجه احتمال ٥٠:٥٠: يعرف البائع على وجه اليقين إذا كانت السيارة التي يبيعها خوخة أم ليمونة. والمشكلة هي أن البائع الذي يبيع ليمونة قد ينحني ليقبل يدك إذا عرضت عليه مبلغ ٢٥٠٠ دولار، أما البائع الذي يبيع الخوخة فسيظن أن هذا المبلغ إهانة بالنسبة له. وإذا تجولت لشراء سيارة فستجد أن سيارات الليمون هي فقط المعروضة للبيع بذلك المبلغ. أما إذا عرضت مبلغ ٤٠٠١ دولار فستكتشف أن السوق به خوخ أيضًا ولكنه لم يخلُ بعد من الليمون، فسعر ٤٠٠١ دولار ليس سعرًا جذابًا لسيارة ذات احتمال بنسبة ٥٠٪ ألا تعمل جيدًا.

وهذه ليست مشكلة هينة عن جوانب هامشية من السوق. ففي هذا السيناريو «لا يوجد سوق»، فلا يوجد بائع مستعد لبيع خوخة بأقل من ٤٠٠٠ دولار، في حين لا يوجد مشترٍ مستعد لعرض مثل ذلك المبلغ مقابل سيارة من المحتمل بنسبة ٥٠٪ أن تكون ليمونة. فالباعة لا يعرضون الخوخ للبيع، والمشترون يعرفون أنهم لا يفعلون ذلك، وفي النهاية لن يباع سوى الليمون الذي لا يساوي شيئًا. تقود الافتراضات الأقل حدة حول المشكلة إلى انهيار للسوق أقل حدة ولكن النتائج تكون متشابهة: إذا عرف أحد الأطراف معلومات عن جودة المنتج لا تعرفها الأطراف الأخرى، فربما لا تباع بعض المنتجات عالية الجودة على الإطلاق، أو قد تباع بكميات محدودة.

وبالتأكيد فإن أي شخص حاول أن يشتري سيارة مستعملة من قبل سيقدر ما فهمه أكيرلوف ووضعه في بحثه. فالسوق لم يعمل كما يجب؛ إذ أن السيارات المستعملة تميل إلى أن تكون رخيصة ومنخفضة الجودة. وإذا وجدت سيارات مستعملة جيدة فسيحاول البائعون الحصول على سعر جيد مقابلها، ولكن نظرًا لأنهم لا يمكنهم «إثبات» أن السيارات التي يبيعونها خوخة، فلن يتمكنوا أيضًا الحصول على السعر الذي يريدونه، ولذا سيحتفظون بها لأنفسهم. قد تتوقع أن البائعين ينتفعون بالمعلومات الداخلية التي يعرفونها، ولكن في الواقع لا يوجد رابحون: فالمشترون الأذكياء لا يعرضون أنفسهم للدخول في منافسة يكون الفائز فيها محدد قبل بدايتها.

دعنا نتكلم بوضوح أكثر عن مدى الإزعاج والمآسي التي تتصف بها هذه المشكلة. إن ما وصفه أكيرلوف ليس بالسوق الذي يقع فيه الناس ضحايا غش، ولكنه شيء أكثر خطورة من ذلك بكثير. فقد وصف السوق التي ينبغي أن تكون ولكنها غير موجودة نتيجة القوة المدمرة للمعلومات الداخلية. سيحاول باعة السيارات الجيدة التفاوض مع المشترين، تبلغ قيمة كل تفاوض ١٠٠٠ دولار، لأن هذا هو الفرق بين قيمة السيارة للبائع وقيمتها للمشتري: فإذا اقترب سعر السيارة من ٤٠٠٠ دولار، فسيحصل المشتري على أكثر من تلك القيمة، وإذا اقترب من ٥٠٠٠ دولار، فسيحصل البائع على قيمة أكبر. ولكن أشار أكيرلوف إلى أن مثل هذا النوع من التفاوض على السعر الذي يخلق قيمة لا يحدث؛ لأن المشترين لن يتموا عملية الشراء دون دليل على جودة السيارة، والباعة لا يمكنهم تقديم هذا الدليل.

وليست سوق السيارات المستعملة بالسوق الوحيدة التي تتأثر بالمعلومات الداخلية، فمثلًا الأثاث في الشقق المؤجرة: لماذا لا يجري اختياره ليعيش طويلًا؟ يجيب نموذج أكيرلوف عن هذا السؤال، فالشقق بها العديد من الخصائص الجديرة بالملاحظة بل والواضحة التي يمكنها أن تؤثر على قراراتنا بتأجير الشقة أم لا، مثل مساحتها وموقعها

والتصميم الداخلي، وما إلى ذلك. ولكن هناك بعض الخصائص الأخرى التي تصعب ملاحظتها، مثل ما إذا كان الأثاث متينًا أم لا. فالمالك ليس لديه دافع قوي لوضع أثاث متين وباهظ الثمن؛ لأن هذه الصفة ليست من الصفات التي يمكن أن يلاحظها المستأجر المحتمل قبل أن ينتقل إلى الحياة فيها، وبالتالي لن تكون هي الصفة التي يدفعون من أجلها للحصول على الشقة. (بالطبع قد يتجه المالك لاستخدام أثاث رخيص وضعيف لأنه يتوقع أن المستأجر قد يدمر كل ما يضعه بالشقة، مع الوضع في الاعتبار أن هذا يجب أن يدفعه إلى توفير أثاث أكثر متانة بالشقة). ونتيجة لهذا يوجد سوق لشقق الإيجار ذات الأثاث الضعيف، ولا توجد سوق لشقق الإيجار ذات الأثاث المتين.

تعني المعلومات الداخلية أيضًا أنك لن تستطيع الحصول على وجبة جيدة وأنت في جولة في «مصيدة سائحين» مثل ميدان ليستر Leicester بلندن، أو بميدان التايمز، أو بمانهاتن، أو في منطقة بلاكا Plaka في أثينا. فمع بعض الاستثناءات القليلة، سيدفع أي زائر جائع الكثير من المال للحصول على طعام يمكن وصفه جودته بالمتوسطة. فالسائحون يكونون على استعداد لدفع الأسعار المرتفعة لأنهم يجهلون أماكن البدائل الأخرى، حتى وإن كانت توجد على بعد بضعة شوارع فقط. ولا تقتصر ظاهرة مصيدة السائحين هذه على ارتفاع الأسعار فحسب، فلو كانت كذلك لرأينا مجموعة كبيرة من المطاعم، والحانات الصغيرة، والمطاعم التي تقدم الباستا الرديئة، ومطاعم الهامبورجر، وكل أنواع الطعام من الفاخر وحتى الرديء كلها تفرض أسعارًا مبالغًا فيها. ولكننا في الحقيقة، لدينا سوق غير مكتمل، حيث إن الأماكن المتميزة — سواء كان الطعام الجيد الذي تقدمه هو دجاج مقلي أو وجبة عشاء رائعة — غير موجودة. والسبب غاية في البساطة؛ فالسائحون يزورون المدينة مرة واحدة فقط، وبالتالي يجدون صعوبة في التمييز بين الطعام الجيد والسيئ. فالمطاعم الجيدة موجودة في أماكنها التي يعرفها مرتادوها من سكان المدينة. أما المطاعم السيئة فتظل ... نعم تظل بمنزلة «الليمون» في سوق المطاعم.

ويجدر التأكيد على أن أكيرلوف لا يصف حالة من الجهل العام، وإنما حالة يعرف فيها أحد الأطراف أكثر من الطرف الآخر. فإذا كان كل من المشترين والباعة لا يعلمون ما إذا كانت السيارة ليمونة أم خوخة؛ فسنكون بصدد مشكلة: فالمشترون سيصبحون مستعدين للدفع حتى مبلغ ٢٥٠٠ دولار مقابل سيارة ذات احتمال بنسبة ٥٠٪ أن تكون خوخة. أما الباعة، وهم على نفس الدرجة من الجهل، فسيكونون مستعدين لقبول أي سعر أكبر من ٢٠٠٠ دولار. وبالطبع ستكون صفقة رابحة بالنسبة لهم. يصبح الوصول إلى اتفاق أمرًا مستحيلًا فقط عندما يعرف أحد أطراف الصفقة معلومات أكثر من الطرف

الآخر. ونظرًا لأن سبب المشكلة هو عدم التساوي في معرفة الحقائق، يميل علماء الاقتصاد إلى تسمية هذه المسألة باسم «عدم التماثل المعلوماتي» Asymmetric Information. أما تقطيع «عالم الحقيقة» إربًا، وهذا التفاوت في امتلاك المعلومات فيمكنه أن يدمر الأسواق المثالية تدميرًا تامًّا.

المعلومات الداخلية والتأمين الصحي

ستصير مشكلة «الليمون» التي طرحها أكيرلوف مزعجة بما يكفي إذا كانت تسري فقط على السيارات المستعملة، والشقق المفروشة، والمطاعم التي تسرق الزبائن في الأماكن السياحية الجميلة. ولكن لسوء الحظ، فإنها تدمر أسواقًا أخرى مهمة ولاسيما سوق التأمين الصحي.

يعتبر سوق التأمين الصحي سوقًا مهمة لأن المرض لا يمكن التنبؤ به، وأحيانًا يكلف علاجه الكثير. ولا يقتصر الأمر على أن بعض العلاجات الطبية باهظة التكاليف بل غالبًا يستحيل تأجيلها إلى أن تكون ظروف المريض مناسبة. وقد تتصادف أيضًا مع فترات يقل فيها دخل المرء لأن أكثر من يحتاجون الرعاية الصحية يكونون في الغالب من المسنين، وأيضًا لأن من يحتاج إلى رعاية صحية يكون مريضًا إلى درجة تمنعه من العمل.

ولهذا يعد التأمين الصحي منتجًا عالي القيمة. فإن لم يعمل سوق التأمين الصحي على نحو جيد، فإن النتيجة ستكون في شكل ارتفاع باهظ في الأسعار ووجود عدد كبير من الناس الذين لا يغطيهم التأمين الصحي. سيعي الأمريكيون هذا الحديث جيدًا لأن السوق في الولايات المتحدة لا تعمل بشكل جيد في توفير التأمين الصحي، ويحدث هذا بالضبط بسبب مشكلة «الليمون» التي طرحها أكيرلوف.

لنفرض أن المعرضين للإصابة بالأمراض هم «الليمون»؛ وأن الأصحاء هم «الخوخ». فإذا ظننتُ أنني من الليمون، مثلما ظن جيروم كي. جيروم، فسوف أُنصح بشراء كل وثائق التأمين الصحي الموجودة. ومن ناحية أخرى، إذا شعرتَ أن صحتك جيدة وكل أجدادك عاشوا حتى بلغ عمرهم مائة عام، فربما لن تشتري أي وثيقة تأمين صحي إلا إذا كانت زهيدة الثمن؛ حيث إنني لا أتوقع أن تحتاجها في يوم من الأيام.

وبفضل ما أثبته أكيرلوف أن الأسواق التي يحصل المتعاملون فيها على معلومات غير متماثلة هي أسواق من المؤكد خرابها، نعرف أن سوق التأمين قد تختفي مثلما اختفى سوق السيارات الجيدة المستعملة. فإذا كان جسدك بمنزلة خوخة ناضجة وسليمة، فلن

ترى وثيقة التأمين العادية على أنها صفقة رابحة. بينما سنأخذها بالأحضان أنا والسيد جيروم حيث إن جسدينا بمنزلة الليمون المر. والنتيجة هي أن شركة التأمين سوف تبيع الوثائق فقط للمتأكدين أنهم سيستخدمونها. ومن ثم، تفقد شركة التأمين عملاءها الأقل عرضة للحصول على علاج، بينما يزيد عدد عملائها الذين لا ترغب فيهم وهم الأكثر عرضة للحصول على علاج مكلف. ومن هنا، تضطر الشركة إلى تقليل ما تقدمه من خدمات وترفع أقساط التأمين. وحينئذ سيجد أصحاب الصحة المتوسطة أن التأمين باهظ الثمن أكثر من اللازم، ويقومون بإلغائه دافعين بذلك الشركة إلى رفع أقساط التأمين أكثر وأكثر حتى تظل تمارس عملها وتعوض الخسارة. ثم يبدأ المزيد والمزيد من الناس في إلغاء وثائقهم. ليقتصر شراء الوثائق في النهاية على أكثر الليمون مرضًا وبأسعار يكاد يكون من المستحيل تحملها.

ستحاول شركات التأمين بالطبع إصلاح سوقها بمحاولة التقصي عن مزيد من المعلومات عن عملائها مثل: هل يدخنون؟ كم تبلغ أعمارهم؟ هل توفي آباؤهم بسبب أمراض وراثية في عمر الخامسة والثلاثين، أم في حادثة سيارة رياضية في عمر المائة؟ وعندما تتوفر المزيد من المعلومات الجينية، تتمكن شركات التأمين من تكوين صورة أكثر دقة عن تكلفة توفير تأمين صحي لأفراد معينين. فقد كانت سوق التأمين من قبل تهددها مشكلة المعلومات الداخلية أي عندما كانت شركة التأمين تعرف معلومات أقل من تلك التي يعرفها عملاؤها. ولكن إذا استمرت شركات التأمين في إغلاق فجوة المعلومات هذه، فسيزيد استعدادها للتأمين على مزيد من الناس. قد يبدو هذا مثل استراتيجية «تحديد سعر مستهدف» التي يستخدمها مقهى ستاربكس ومتجر هولفودز اللذان تحدثنا عنهما في الفصل الثاني، ولكن في الواقع الاستراتيجية هنا مختلفة. فعندما يحاول مقهى ستاربكس أن يستهدف سعرًا، فهو يعرف تكلفة ما يقدمه من قهوة ويحاول ببساطة معرفة ما إذا كان يمكن الحصول على سعر أعلى من بعض الزبائن. أما شركات التأمين الصحي، فتواجه مهمة أكثر صعوبة، فهي لا تعرف كم ستبلغ تكلفة تغطية علاج كل عميل، وإذا لم تتمكن من معرفة ذلك بدقة أكثر من العميل نفسه، فستفلس بمنتهى البساطة؛ بسبب أعباء تكلفة علاج العملاء. كما أن النتائج هنا مختلفة أيضًا: فتحديد السعر المستهدف هو أحد طرق الحصول على قطعة كبيرة من الكعكة عن طريق اعتصار المال من الزبائن، بينما يخلق تحري المعلومات عن عملاء شركة التأمين كعكة جديدة تجعل عملية بيع الوثائق ممكنة بعد أن كانت غير ممكنة من قبل.

وسوق التأمين يمكن إنقاذه ولكن مع الأسف لهذا الأمر تكلفته: فسوف تكتشف الشركات أن الليمون كأمثالي أنا والسيد جيروم سيُقبِل على شراء وثائق التأمين حتى

ولو بأسعار باهظة. أما الخوخ أمثالك، فيمكنه أن يحصل عليها بمبالغ منخفضة للغاية بالمقارنة بتكلفتها الحقيقية. وسيعكس كلا النوعين من الأقساط سعرًا عادلًا من الناحية التأمينية، أي سعرًا لا يغطي أكثر ولا أقل من تكلفة العلاج المحتملة. إذا كانت الشركات تمتلك حقيقة معلومات دقيقة — ربما يمكنها الحصول عليها عن طريق الفحوصات الجينية للعميل التي ستوضح مدى احتمال إصابته بأمراض في المستقبل — فيمكنها أن تطلب من العملاء الأكثر عرضة للإصابة بالأمراض أقساطًا تبلغ مئات الآلاف من الدولارات، الأمر الذي لا يمكن تسميته تأمينًا بالمرة.

يمكن لشركة التأمين أن تستمر في العمل إذا قامت بتقييم الخلفيات الفردية والتنبؤ بتكلفة تقديم المنافع لكل منا؛ فإذا لم تُغالِ الشركات في أسعارها لليمون من أمثالي أنا والسيد جيروم، فستتوقف عن العمل سريعًا. والمشكلة هي أن من يتوقعون أن يطالبوا بتغطية تأمينية — من كبار السن ومن يعانون من أمراض مزمنة مثلًا — سيجدون أن شركات التأمين التي يتعاملون معها لا تعطيهم التأمين الكافي على الإطلاق. ولأن أقساط التأمين التي يدفعونها قد عُدّلت لتضع تلك التكلفة في الحسبان، فهم يدفعون مقابل التأمين أكثر مما يمكن أن يدفعوه من جيوبهم الخاصة نظير العلاج بدون تأمين.

وإذا أمعنا النظر في تاريخ شركات التأمين فسنجد أن وثيقة التأمين تعتمد على الجهل المتبادل. فشركة التأمين يمكنها أن تؤمن عليّ ضد السرقة، أو الحريق، أو أن تدفع فاتورة العلاج فقط إذا لم يتأكد كلانا من إمكانية وقوع أحداث مثل هذه. ولكن لو كان بوسعنا التنبؤ بالمستقبل، لأصبح شراء وثائق التأمين بلا مغزى. فمثلًا، إذا كانت شركة التأمين التي أتعامل معها تتنبأ بحدوث الحرائق أفضل مني بكثير، فستبيع لي التأمين فقط إذا كنت لا أحتاجه. وإذا علمت الشركة أن منزلي سيحترق، فستتصل بالمطافئ بدلًا من أن تبيع لي التأمين. ولمّا كان التأمين يعتمد على الجهل المتبادل، فإن أي تقدم في علوم الطب يكسر من حواجز الجهل — سواء بالنسبة لشركة التأمين، أو للمؤمن عليه، أو لكليهما — سيضعف من الأساس الذي ترتكز عليه تلك الصناعة. فكلما عرفنا أكثر قلَّت وثائق التأمين المباعة. وهذا أمر مقلق إذا أردنا إعطاء الناس فرصة لحماية أنفسهم من التكلفة الباهظة للحظ السيئ.

إعداد عصير الليمون

ثمة حكمة مستفزة قديمة تقول: «إذا كانت الحياة كلها ليمون، فاصنع عصير ليمون.» فكيف نصنع العصير من ليمون أكيرلوف؟ ستجد في المثال السابق عن سوق السيارات

المستعملة أن كلًّا من المشترين والبائعين لديهم دوافع لمحاولة حل المشكلة، فالبائعون يريدون الحصول على سعر جيد مقابل الخوخ، والمشترون يريدون شراء الخوخ. فإذا كانت المعلومات الداخلية تفسد فرصة إبرام صفقة ذات منفعة متبادلة، فسيرغب كل من الطرفين في إيجاد وسيلة لتضييق فجوة المعلومات. فاز أكيرلوف بجائزة نوبل عام ٢٠٠١ عن بحثه الذي تناول مشكلة عدم تماثل المعلومات، وشاركه الجائزة عالما اقتصاد قاما بفرض حلول جزئية لتلك المشكلة. فلقد افترض مايكل سبينس Michael Spence أن الطرف الذي لديه المعلومات قد يتمكن من توصيلها إلى الآخر بطريقة يثق بها الطرف الذي ليس لديه معلومات. أما جو ستيجلتس، فنظر إلى تلك المشكلة بالعكس، واكتشف طرق تمكن الطرف الذي ليس لديه المعلومات من التحري عنها بنفسه.

لقد أدرك سبينس أن قول بائع الخوخ: «كل سياراتي خوخ» غير كافٍ؛ لأن الكلام سهل، فبإمكان بائع الليمون أيضًا أن يقول: «كل سياراتي خوخ.» ولن يعرف المشتري من يقول الصدق. وبالتالي، لا تحمل تلك العبارة التي قالها كلا البائعين أية معلومات. ومن هنا أدرك سبينس أن إشارة الجودة الحقيقية لا بد أن تكون إشارة لا يستطيع بائع الليمون تقليدها، أو بمعنى آخر، لا يقدر على تحمل نفقتها.

وقد تتمثل إشارة الجودة هذه في صالة فاخرة لعرض السيارات باهظة الثمن يشتريها التاجر كنوع من الاستثمار والتي لا يقدر على شرائها إلا من يخطط للبقاء في السوق فترة طويلة. وبالطبع يتوقع بائع الخوخ أن يعود إليه الزبائن الراضون عن مستوى السيارات التي اشتروها منه ليعاودوا الشراء منه مرة أخرى، ويتوقع أيضًا أن يخبروا أصدقاءهم عن متانة وجودة سياراته. وبمرور الوقت، ستغطي أرباح المبيعات تكلفة المعرض. أما بائع الليمون، فلن يتمكن من البيع بهذه الطريقة؛ فكل ما يستطيع فعله هو القيام ببعض الدعاية لسيارات الليمون التي يبيعها، ثم سيضطر للانتقال إلى مكان آخر لا تتبعه فيه سمعته السيئة.

لهذا السبب اعتادت بعض البنوك على اتخاذ المباني المبهرة مقرًّا لفروعها. لك أن تتخيل كيف كان يتأكد العملاء من قبل من نزاهة تلك البنوك قبل أن تصبح الحكومة قائمة على مراقبتها؟ فالعملاء يعرفون بالتأكيد أن النصابين الذين يخططون للهرب بالأموال لا يكسون حوائط بناياتهم بالبرونز والمرمر. ويعد هذا أحد الأسباب في أننا نفضل الذهاب أحيانًا إلى المتاجر الكبيرة لنشتري منتجات أغلى من تلك التي تباع في كشك مثلًا، عندما نرغب في شراء منتجات ليس لدينا معلومات داخلية عن جودتها أو متانتها؛ وذلك لأن المتجر الكبير سيبقى في مكانه، وسيعيد لك نقودك إذا شكوت من رداءة المنتج، وهذا يجعلك مطمئنًا وأنت تشتري.

استخدم علماء الاقتصاد الآخرون نظرية سبينس لتفسير حملات الدعاية الضخمة باهظة الثمن التي لا تحوي المعلومات. ففي النهاية ما المعلومات التي يخبرك بها إعلان عن أحد المشروبات الغازية مثل الكوكاكولا؟ المعلومات الوحيدة هي أن الإعلان تكلف أموالًا طائلة. وبالتالي نستنتج أن شركة كوكاكولا تخطط لأن تبقى في السوق، وهذا يجعلها تتعهد بصناعة المنتجات عالية الجودة دائمًا.

استخدم سبينس نفس تلك النظرية ليوضح لماذا يسعى بعض الطلاب لإكمال دراساتهم العليا، فموادها صعبة كما نعرف ولا توفر فرص عمل محددة، كأن يحصل المرء على شهادة في الاقتصاد، أو في التسويق مثلًا. افرض أن أرباب العمل يفضلون تعيين الموظفين الأذكياء المجتهدين، ولكن لا يمكنهم تحديد كل ذلك من المقابلة الشخصية. فالدرجات العلمية التي يستلزم الحصولُ عليها الكثيرَ من الكد والمثابرة هي التي تميز الكسالى من المجتهدين.

ثم يوضح سبينس أن الكسالى لن يستطيعوا الحصول على مثل هذه الدرجات العلمية فحسب، بل إنهم لن يرغبوا كذلك في الحصول عليها، وسيدفع أرباب العمل لموظفيهم من الحاصلين على تلك الشهادات رواتب كافية لتعويضهم عن المعاناة التي تحملوها، ولكنها لن تكون كافية لإقناع الأغبياء والكسالى لخوض نفس المعاناة. وسيدفعون تلك الرواتب حتى مع علمهم بحقيقة أن تلك الشهادات نفسها لا تثبت إنتاجية المتقدم للوظيفة على الإطلاق، فهي مجرد إشارة معقولة إلى الجودة؛ لأن الحصول عليها أمر في غاية الصعوبة على الكسالى. ولما كان سبينس نفسه يحمل درجة علمية من جامعة برينستون، فربما تكون فكرته هذه ذات مغزى.

وأثبت سبينس أن إحدى الطرق لحل مشكلة تعثر الأسواق بسبب المعلومات الداخلية أن يحاول التجار محل الثقة إيجاد طرق يعكسون بها جودة بضاعتهم. ولهذا يجد الخوخ من البنوك، أو المتقدمين للوظائف، أو تجار السيارات المستعملة، أو شركات المياه الغازية — أن الأمر يستحق قضاء الوقت، أو إنفاق المال ببذخ مقابل الديكورات، والمباني الفاخرة، والإعلانات للحصول على شهادة قد لا تضيف لمؤهلات الفرد، ولكنها ببساطة تميزهم عن نظرائهم من الليمون.

وقال سبينس — وإن لم يؤكد — إن مشكلة الليمون يمكن حلها. فهناك بعض الاحتمالات التي طرحها في نموذجه الاقتصادي يقول فيها إن النفع سيعود على كل فرد إذا استحال عليه إظهار تميزه عن الآخرين. فإذا حُرم الطلاب من الدراسات العليا، لن يتمكن أرباب العمل من التمييز بين الموظفين الكسالى والموظفين الأذكياء، وسيدفعون لكلا النوعين نفس الأجور التي تعكس متوسط إنتاجيتهم المتوقعة. وبالتالي، تعم الفائدة

على كل من الكسالى والأذكياء إذا كان الأجر الجديد الذي يحصلون عليه أقل من السابق، ولكنه سيوفر عليهم تكلفة الحصول على شهادات عليا. ولن يمانع أرباب العمل من تعيين عمال سيئين في متوسطهم طالما أنهم باتوا يدفعون أجورًا أقل. ووضح أكيرلوف أن هذا الحل لمشكلة المعلومات الداخلية سيقلل قدرة الناس على تحقيق التعاملات التي تعود بالنفع على كلا الطرفين. وهنا وجد سبينس وسيلة تحقق هذه التعاملات، ولكنه أفاد أيضًا أن لهذه التعاملات تكلفة اجتماعية باهظة.

وبينما كان سبينس يتساءل عما يمكن أن يفعله الطرف الذي لديه المعلومات لإثباتها، كان ستيجلتس Joe Stiglitz يتساءل عما يمكن أن يفعله الطرف الذي ليس لديه معلومات ليستخرجها بنفسه من الطرف الآخر. ولهذا درس بعناية سوق التأمين، وتوصل إلى أن شركة التأمين التي لا تملك المعلومات عن عملائها لا تقف عاجزة تمامًا في تعاملها مع الزبائن ذوي المعلومات عن مدى احتياجهم لتغطية تأمينية في المستقبل. ووجد أن شركات التأمين قد تبيع مثلًا الوثائق بأقساط منخفضة، ولكن تزيد من مدفوعات المؤمن عليه. ولهذا الأمر نفس تأثير تقليل مستوى التأمين، أي أن القسط المنخفض سيجعل التأمين أرخص، في حين ستقلل مدفوعات المؤمن عليه المرتفعة من مبلغ التغطية التأمينية. وسينجذب العملاء الأقل عرضة للإصابة بأمراض إلى هذا النوع من الوثائق لأن التأمين سيكون أرخص، ولأنهم لا يتوقعون أن يحتاجوا إلى تغطية تأمينية كبيرة في كل الأحوال، أما العملاء الأكثر عرضة للإصابة بأمراض، فسيفضلون دفع أقساط أعلى لأنهم يتوقعون المطالبة بتغطية تأمينية مرارًا وتكرارًا. ومن هنا ستكلفهم تلك المدفوعات المنصوص عليها في الوثيقة الكثير. وهنا تكون شركات التأمين نجحت في إقناع عملائها المختلفين أن يكشفوا بأنفسهم عما إذا كانوا خوخًا أم ليمونًا. يشبه هذا بقدر ما استراتيجية تحديد السعر المستهدف التي تستخدمها المقاهي في الفصل الثاني. فمقهى ستاربكس يقدم الإضافات الكمالية مثل الكريمة المخفوقة والنكهات لإقناع زبائنه بالكشف عما إذا كانوا حريصين ماديًّا أم لا. فمثلًا، توفر شركة إيتنا Aetna للتأمين الصحي أربعة أنواع مختلفة من وثائق التأمين التي تحوي مدفوعات تتراوح ما بين ٥٠٠ دولار وحتى ٥٠٠٠ دولار وذلك لكي تجبر المشتري على الكشف عن توقعاته الشخصية عن تكلفة التغطية التأمينية التي قد يحتاجها فيما بعد. ولكن مرة أخرى، لم يتوصل ستيجلتس إلى أن مشكلة الليمون التي طرحها أكيرلوف يمكن حلها بدون تكلفة. بل على العكس، لقد أوضح أن البنوك قد ترفض إقراض قطاعات كاملة من المجتمع ردًّا على مشكلة المعلومات الداخلية. وقد تفضل الشركات دفع الأجور العالية لموظفين متميزين قليلين على أن تدفع أجورًا قليلة لموظفين كثيرين، بالضبط مثلما تفضل شركات التأمين عدم التعامل مع الناس الأكثر

عرضة للإصابة بأمراض. ووضح كلا العالمين أنه يمكنك صناعة الليمونادة من ليمون أكيرلوف، ولكنك لن تتمكن أبدًا من التخلص من مرارة الطعم الذي تتركه في الفم.

الليمون، والرعاية الصحية، والولايات المتحدة

قد تفسر صعوبة حل مشكلة الليمون السبب وراء التعثر الشديد الذي يشهده نظام الرعاية الصحية الأمريكي. فالولايات المتحدة تعتمد على شركات التأمين الصحي الخاصة التي تغطي التكاليف الطبية للمواطنين. وهذا غريب، ففي بريطانيا، وكندا، وأسبانيا، على سبيل المثال، الحكومة هي التي تدفع جزءًا كبيرًا من تكاليف الرعاية الصحية. وفي كل من أستراليا، وبلجيكا، وفرنسا، وألمانيا، وهولندا يوجد نظام «التأمين الاجتماعي» الذي يدفع التكاليف الطبية، ويكون فيه معظم الناس مجبرين على شراء التأمين الذي تحدد أقساطه وفقًا للدخل بحكم القانون، وليس وفقًا لمخاطرة أن تدفع الشركة تغطية تأمينية باهظة.

أما الولايات المتحدة، فلا تجبر مواطنيها على شراء التأمين، ويتم تحديد الأقساط وفقًا للمخاطرة، وليس وفقًا للدخل. ولكن لا يبدو أن هذا النوع من مبادئ السوق التي يحبها العديد من الأمريكيين يقدم لهم نوعًا جيدًا من الرعاية الصحية، فقد كشف استطلاع للرأي أُجري حديثًا أن ١٧٪ فقط من الذين سئلوا كانوا راضيين عن نظام الرعاية الصحية الأمريكي، وكانوا يرون عدم وجود داعٍ للقيام بأي إصلاحات كبيرة. فلماذا لم يرضَ الآخرون عن النظام؟

كانت الأسباب الظاهرية بسيطة للغاية، فقد كان النظام روتينيا جدًّا، ومشتتًا، ويقدم الوثائق باهظة الثمن. دعنا نتحدث عن التكلفة أولًا: فتكلفة الرعاية الصحية الأمريكية للفرد تزيد بمقدار الثلث عنها في سويسرا فاحشة الثراء، ومرتين أكثر منها في العديد من الدول الأوروبية حيث تنفق حكومة الولايات المتحدة وحدها على الفرد أكثر من إجمالي الإنفاق العام والخاص على الفرد في بريطانيا، بالرغم من حقيقة أن الحكومة البريطانية توفر التأمين الصحي المجاني لكل سكانها، بينما يغطي برنامج إنفاق الحكومة الأمريكية المسنين فقط ميديكير Medicare وبعض المهمشين ميديكيد Medicaid لأن معظم الأمريكيين يقلقون حيال تكلفة الرعاية الصحية. وقد يذهلون إذا اكتشفوا أن الحكومة البريطانية تنفق على الفرد أقل مما تنفقه الحكومة الأمريكية ولا تزال قادرة على توفير الرعاية الصحية المجانية لكل مواطن. فإذا جمعت تكاليف توفير تأمين صحي لموظفي الحكومة والتنزيلات الضريبية المقدمة لشركات الرعاية الصحية

الخاصة، فستجد أن إنفاق الولايات المتحدة الأمريكية على الرعاية الصحية للفرد يبلغ أعلى إنفاق في العالم.

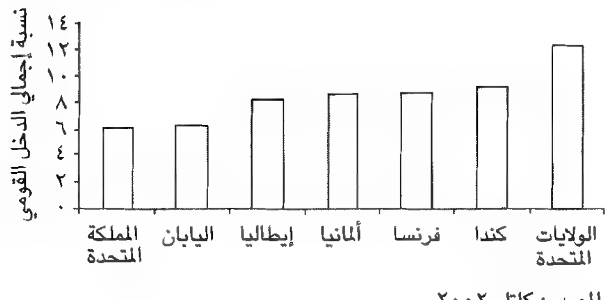
والأمر التالي هو البيروقراطية. اكتشف الباحثون في كلية الطب بجامعة هارفارد أن التكلفة الإدارية لنظام الرعاية الصحية الأمريكي، العام والخاص، تتعدى الـ١٠٠٠ دولار للفرد. بعبارة أخرى، عندما تحسب كل الضرائب، والأقساط، والنفقات الأخرى، تجد أن المواطن الأمريكي العادي ينفق في عيادات الأطباء وغيرها نفس المبلغ الذي يدفعه المواطنون في سنغافورة وجمهورية التشيك على رعايتهم الصحية الكاملة. وتتشابه النتائج الصحية للمواطنين إلى حد بعيد في هاتين الدولتين معها في الولايات المتحدة، حيث يقل كل من متوسط عمر الإنسان ومتوسط «الحياة الصحية» (وهي إحصائية تميز بين الحياة الصحية الطويلة والحياة الطويلة الموبوءة بسنوات من الإعاقة الشديدة) في جمهورية التشيك عنهما في الولايات المتحدة، ويزيدان في سنغافورة بصورة طفيفة عنهما في الولايات المتحدة. كما تزيد تكلفة نظام الرعاية الصحية الأمريكي للفرد ثلاث مرات عن التكلفة البالغة ٣٠٧ دولارات في كندا التي تحقق نتائج صحية متفوقة.

ثالثًا- يعاني نظام الرعاية الصحية الأمريكي من التشتت. فالتأمين الصحي عادة ما يتم فرضه على المواطن عند الالتحاق بوظيفة، الأمر الذي يقلل من فعالية سوق العمل حين يتخوف الموظفون عند إقدامهم على الاستقالة من ألا يجدوا وظيفة أخرى سريعًا حتى لا يبقوا بدون تأمين صحي طوال فترة البحث عن عمل. والأسوأ أن حوالي ١٥٪ من المواطنين ليس لديهم تغطية تأمينية من أي نوع، الأمر الذي لا بد أن يلقى اهتمام أغنى الأنظمة الاقتصادية في العالم، ولكن ربما لم تهتم حتى الآن؛ لأن أحدًا لم يُلقِ الضوء على مثل هذه النقطة من قبل. قارن هذا بألمانيا التي يبلغ فيها عدد المواطنين الذين ليس لديهم أي تغطية تأمينية بها ٠,٢٪ من إجمالي السكان، أو قارنه بكندا، أو بريطانيا، التي توفر فيها الحكومة الرعاية الصحية لكل مواطن.

وبالنظر إلى ما أخبرنا به جورج أكيرلوف عن الليمون، نجد أن المشاكل التي تشوب نظام الرعاية الصحية الأمريكي مشاكل متوقعة. فبالتأكيد لا بد لنظام تأمين صحي خاص اختياري أن يكون مشتتًا. فالقليل من الناس ممن لديهم مصاريف مُلحة أكثر من التأمين الصحي (مثل الفقراء الشباب، ممن لديهم القليل من المال ويتوقعون، وهم على حق في ذلك، أنهم أقل عرضة للإصابة بأمراض خطيرة) لن يشتركوا في هذا النظام التأميني. ومن هنا، ترفع شركات التأمين الصحي — التي تحتاج إلى تغطية تكاليفها — من أقساط التأمين للعميل العادي، الأمر الذي سينفر المزيد والمزيد من شراء الوثائق. وبعكس مثال الليمون الذي ينهار فيه السوق تمامًا، لا ينهار ذلك السوق؛ وهذا تقريبًا لأن العديد

من الناس يخشون أن يحتاجوا في يوم من الأيام إلى رعاية صحية، لدرجة أنهم يزيد استعدادهم لدفع أقساط أعلى بكثير من أقساط التأمين العادلة.

تنفق الولايات المتحدة أكثر من الدول الأخرى على الرعاية الطبية



المصدر: كاتلر ٢٠٠٢.

لهذا يقبل الناس على شراء التأمين، ولكن لا يزال هناك الكثيرون ممن يأبون الدخول في النظام. وبفضل سبينس وستيجلتس نتوقع أن تخترع شركات التأمين الطرق للتحايل على مشكلة الليمون. وبالفعل نجد شركات التأمين تناضل لرصد مخاطر تعرض عملائها لأمراض، ورصد سلوكياتهم، ونفقاتهم. ولكن بالرغم من أن الحلول قد تكون مؤثرة وفعالة، إلا أن لها بعض النتائج السلبية. فلا يزال تعنت الروتين بالنظام الأمريكي عبئًا ثقيلًا. وتظل تلك العلاقة السخيفة التي تربط التأمين الصحي بالوظيفة، فمن الوهلة الأولى، ليس ثمة سبب يجعلك مجبرًا على قبول التأمين الصحي مع الوظيفة أكثر من إجبارك على قبول سكن أو طعام مجاني. فهذه الطريقة تجبر الأصحاء على الاشتراك في وثائق تأمين إجمالية، وذلك لحماية سوق التأمين من الإفلاس، ولكن على حساب المؤمن عليهم الذين يبغون الحصول على تغطية تأمينية مثالية مقابل أسعار مناسبة. فهم لا يختارون خطط الرعاية الصحية بأنفسهم، وإنما يختارها مديرو الموارد البشرية في شركات التأمين ممن لديهم أولويات مختلفة كأن يحصلوا مثلًا على أقصى منفعة بتقديم نوع واحد من الوثائق «يصلح لجميع المقاسات». والنتيجة بالطبع مزيد من النتائج السلبية.

ولا يصح أن نوقع اللوم إثر كل نقص أو عيب في نظام الرعاية الصحية الأمريكي على مشكلة الليمون التي طرحها أكيرلوف، فحتى من دون الصعوبة التي يواجها النظام بسبب المعلومات الداخلية، لا يزال النظام مثيرًا للجدل لأنه لا يسمح للمؤمن عليهم أن يختاروا طريقة علاجهم بأنفسهم، ولكن شركة التأمين هي التي تحدده لكي يتسنى

لها أيضًا تحديد قيمة الفاتورة التي ستدفعها. فعندما تطلب من شخص آخر أن يدفع الفاتورة نيابة عنك، لا تندهش إذا لم تحصل تمامًا على ما كنت تريده.

والمدهش أن التغطية غير الكاملة، واللافعالية، والتكاليف الباهظة ليست فقط سمات شركات التأمين الصحي الخاصة، ولكنها تتوافق بالضبط مع ما ذهب إليه كل من أكيرلوف وسبينس وستيجلتس في أبحاثهم.

نقص المعلومات — والحقيقة الكاملة

تعد مشكلة الليمون (التي يسميها علماء الاقتصاد بالاختيار السلبي، والتي تحدُث عندما تتسبب المعلومات الداخلية في مشكلة بالأسواق تقلل من استعداد المشترين الذين لا يملكون المعلومات للدفع؛ لأنهم لا يمكنهم معاينة جودة المنتج أو ملاحظته عند الشراء) مثالًا على مشكلة نقص المعلومات (التي يسميها علماء الاقتصاد مشكلة عدم تماثل المعلومات). وثمة مشكلة خطيرة يتسبب فيها نقص المعلومات تسمى مشكلة «الخطر الأخلاقي»، ومفهومه بسيط: إذا عوضت الناس ماديًّا عندما يتعرضون لمواقف سيئة، ربما يصبحون أقل احتراسًا فيما بعد.

فإذا قمت بالتأمين على سيارتي ضد السرقة مثلًا، لن أعبأ إذا تركتها في شارع مهجور غير آمن على الإطلاق. فإذا عرفت أن التغطية التأمينية لن تكفي لتعويضي في حالة السرقة، فسأحترس منذ البداية وأترك سيارتي في موقف خاص وبحارس أيضًا. وإذا فقدت وظيفتي ودفعت الحكومة لي إعانة بطالة، قد لا أسارع بالبحث عن وظيفة جديدة بنفس سرعتي إذا لم توفر لي الحكومة أي دخل على الإطلاق، تمامًا مثلما لن أزعج نفسي للتأكد من الوضع المالي للبنك الذي أضع فيه نقودي، إذا كنت مؤمنًا على المال في حسابي الجاري ضد إفلاس البنك.

ومن المستحيل أن يخلو نظامنا الاقتصادي من مشكلة الخطر الأخلاقي. ولذلك تسعى شركات التأمين لمحاولة تقليله، فهي لا تقدم مثلًا التأمين ضد الفصل من العمل، أو حدوث الحمل، لأنه سيكون من العار وجود هذا النوع من التأمين. والسبب واضح، فمن السهل أن تخطط كي يتم فصلك من العمل، أو أن تصبحين حُبلى. كما أن هناك العديد ممن يريدون ترك وظائفهم، وهناك الكثيرات أيضًا ممن يُردن إنجاب الأطفال، وهؤلاء — خصوصًا — سيتشوقن لشراء وثيقة تأمين تدفع لهم ببذخ كي يضعن خططهن موضع التنفيذ. وهذا سيقلل بالطبع من احتراسهم. من هنا، كان الخطر الأخلاقي كافيًّا لإقناع شركات التأمين الخاصة بالعدول عن التأمين ضد البطالة.

من ناحية أخرى، لا تزال الحكومة تقدم إعانات البطالة. وهذا بالطبع أمر يشجع على البطالة. ومع ذلك فإذا توقفت الحكومة عن دفع تلك الإعانات، لن يخلو المجتمع من البطالة. ولكن دعم هؤلاء العاطلين أمر يفعله كل مجتمع متحضر. غير أنه يجدر بالحكومة التفريق بين التشجيع على البطالة، ودعم من لا دخل لهم.

وبالفعل تحاول كل من الحكومة وشركات التأمين الخاصة ألا تكون السبب في حدوث مشكلة الخطر الأخلاقي. وفي سبيل ذلك قامت بتعديل وثائق التأمين لتتضمن مدفوعات المؤمن عليه وجعلت التغطية غير كاملة. فإذا بلغت المدفوعات في وثيقة التأمين على سيارتي ٢٠٠ دولار، ربما لن أقوم باتخاذ احتياطات أمنية كبيرة خشية فقدان هذا المبلغ، ولكني على الأقل سأتأكد أن سيارتي موصدة.

ويمكن لشركات التأمين التصدي للخطر الأخلاقي أيضًا بالوصول إلى المعلومات الداخلية. فمثلًا سيسألونني عما إذا كنت مدخنًا أم لا قبل تحديدهم لأقساط التأمين التي سأدفعها. ولن يكون من الصعب عليهم التأكد مما إذا كنت صادقا أم لا، فسيعرفون بفحص طبي بسيط أنني أدخن. وإذا أرادت معظم الحكومات أن تدفع إعانات البطالة، فستحاول التأكد إذا كان متلقو تلك الإعانات يبحثون بجدية عن عمل أم لا، ونظرًا لأن أي حكومة لا يمكنها القيام بذلك بطريقة مثالية، فلا تدفع إلا الإعانات الزهيدة. وربما تكون كريمة أكثر إذا استطاعت التأكد من مدى جدية العاطلين في البحث عن عمل.

وكلما وُجد نقص المعلومات، وُجدت مشكلة الاختيار السلبي adverse selection (مشكلة الليمون)، ومشكلة الخطر الأخلاقي Moral Hazard، ومشكلات أخرى كبيرة غير واضحة. فمثلًا، سيرحب رئيسي في العمل أن يدفع علاوة لي عندما أحاول جاهدًا القيام بعمل جيد، ولكنه قد يعطيني علاوة متواضعة لأنه ليس لديه فكرة محددة عن مدى جدية محاولاتي. أما إذا تمكن من ملاحظة كل مهاراتي والجهد الذي أبذله، فستصبح العلاوة لائقة بما أقوم به من أداء. وإليك مثال آخر: لنفرض مثلًا أنني أردت تناول الطعام في مطعم جيد لكني لا أعرف واحدًا من المطاعم الجيدة، فسأبحث عن مطعم شهير، وبالتأكيد لن يخيب ظني. وعندما تعرف المطاعم أن الزبائن لا يبحثون عن أرخص المطاعم، تجدهم يغالون في أسعارها أكثر من اللازم أحيانًا.

هل يمكن لتلك المشاكل الخاصة بالمعلومات أن تُلحق الدمارَ التام بالأسواق؟ بالتأكيد تضر بها، ولكن لا داعي للمبالغة في حجم الضرر، فالأسواق تنجح دائمًا حتى مع عدم تماثل المعلومات، ذلك لأن هناك دائمًا محاولات لتضييق الهوة التي يصنعها نقص المعلومات أو لتقليل الضرر الناجم عنها.

فمثلًا عندما أرغب في شراء شيء معقد مثل الكاميرا، تجدني استشير أصدقائي ومواقع الإنترنت ومجلات المستهلك، التي آمل أن تعطيني المعلومات المفيدة عن المنتجات التي أرغب في الاختيار من بينها. فآراء الخبراء تحوي «معلومات داخلية» تفيدنا إلى حد بعيد عندما نجهل المعلومات عما نرغب في شرائه. أنا شخصيًّا أعتمد على تلك الآراء دائمًا في سوق يعاني هو الآخر من مشكلة حادة في نقص المعلومات، وهو سوق الرحلات. فأنا مثلًا أتطلع دائمًا لزيارة الأماكن الجديدة، ولكن في معظم الأحيان أكون غير متأكد مما إذا كنت سأستمتع بزيارة تلك الأماكن أم لا، أو إذا كانت شركة السياحة جيدة أم لا، ولا أستطيع معرفة الأماكن الجميلة والتفريق بينها وبين الأماكن الخطرة. فإذا لم نتغلب على هذه المشكلة، فلن نذهب إلى أي مكان في العطلة. (أو قد نطلب من الحكومة أن توفر لنا هي تلك الرحلات، الأمر الذي يستدعي في ذهني صورة لقوائم الانتظار الطويلة التي قد تجعلنا ننتظر لسنوات، قبل التمتع بالألعاب الجماعية والتشجيع المصطنع في منتجع خرساني كئيب). ولكننا في المقابل نشتري دليلًا سياحيًّا، ونحاول أن نعرف تلك المعلومات بأنفسنا.

أما مع نظام الرعاية الصحية فلا تفلح استشارة دليل طبي عندما تريد إجراء جراحة في القلب. ومع ذلك، فمشكلة المعلومات واحدة حيث تجد مرضى القلب يحاولون دائمًا معرفة الأطباء ذوي السمعة الطيبة، والإجراءات الطبية التي حققت أعلى معدلات نجاح، والمستشفيات التي تتمتع بأفضل سمعة. ومع ذلك، تجد أن معظمهم ليس لديهم فكرة عن مدى مهارة أطبائهم المعالجين.

إخفاق السوق وإخفاق الحكومة

يا له من أمر محزن! فنظام الرعاية الصحية الخاص المعتمد على التأمين الخاص سيكون — كما علمنا — باهظ التكاليف ولا يعتمد عليه، وبيروقراطيًّا. والأدهى من ذلك أنه يعطي للمرضى خيارات مثل اختيار جراح قلب بعينه، وهو قرار غير مؤهلين لاتخاذه. لذا، هل يمكن للحكومة أن تقدم ما هو أفضل؟ على أية حال، فقد أعرب كل فصل من فصول هذا الكتاب حتى الآن، باستثناء الفصل الثالث، عن أسفه لأسباب وتكاليف إخفاقات السوق. ولعلنا نتوسم أملًا في الحكومة أن تصلح الأمور.

ولسوء الحظ، كما تخفق الأسواق فإن الحكومة تخفق هي الأخرى. يوجد لدى كل السياسيين والبيروقراطيين دوافعهم الخاصة. وقوة الندرة، والتأثيرات الخارجية، ونقص المعلومات لا تختفي بمفعول السحر عندما يُدار الاقتصاد أو يُنظم بواسطة الحكومة.

فعندما يحدث إخفاق الأسواق وإخفاق الحكومة في آن واحد، ينحصر الخيار دائمًا بين أقل الضررين.

ونظام الخدمات الصحية الوطنية NHS في بريطانيا مثال مثير في هذا السياق. يوفر هذا النظام الرعاية الصحية لكل المواطنين. وهو مجاني تقريبًا، وإن كان أصحاب الوظائف يدفعون مبالغ رمزية للحصول على الدواء. ويوفر النظام تغطية شاملة: فإذا ذهبت إلى عيادة أي طبيب أو أي مستشفى بالدولة، فستحصل على العلاج مجانًا.

وتوقعك أن النظام مكتظ بالناس صحيح بالطبع، ففي معظم الأحيان يضطر الناس للانتظار، كما أن اختيار المريض ليس سمة أساسية من سمات النظام: فإما أن يقبل أي نوع من العلاج يراه الطبيب مناسبًا، أو ألا يحصل على أي علاج. ونتائج العلاج بشكل عام ليست سيئة، ولكن طالما كانت قوائم الانتظار الطويلة للحصول على علاج محل جدل بين الكثيرين لعدة سنوات. وأفاد نفس استطلاع الرأي الذي كشف أن ١٧٪ من المواطنين الأمريكيين يستحسنون نظام الرعاية الصحية الأمريكي أن ٢٥٪ فقط من البريطانيين سعداء بنظامهم للرعاية الصحية، صحيح أنها نسبة جيدة، ولكنها ليست تأييدًا ساحقًا.

إذا كنت من المصابين بالعمى في بريطانيا فستعي جيدًا أحد الأمثلة المعاصرة للمشاكل التي يواجهها مثل هذا النظام. شن المعهد الملكي الوطني للمكفوفين، والمنظمات الأخرى التي تمثل من لديهم مشاكل في الإبصار حملة قوية ضد قرار **المعهد الوطني للجودة الصحية** بالمملكة المتحدة، وهو جهاز يقيم العلاجات ويقرر ما إذا كان نظام الخدمات الصحية الوطنية يجب أن يغطي تكاليف الرعاية الصحية للمكفوفين أم لا، فتجد مثلًا أن جراحات القلب موجودة في قائمة العلاجات المسموح بها بينما جراحات تجميل الأنف غير مسموح بها.

أما الجدال فقد انبعث من تقاعس **المعهد الوطني للجودة الصحية** عن المصادقة على علاج جديد يسمى العلاج بالتأثير الضوئي، ويستخدم العلاج عقارًا اسمه فيزوداين **Visudyne**، أو فيرتبورفين **Verteporfin**، ومعه علاج بالليزر منخفض الكثافة ليقضي على الارتشاحات الموجودة تحت سطح شبكية العين، وذلك دون أن يدمر الشبكية نفسها. فإذا لم يقض على الارتشاحات، يمكن أن يتسبب في ضرر لا يمكن علاجه لمركز الإبصار في الشبكية الذي يسمى بالبقعة، مما يتسبب في مرض ضمور الشبكية المرتبط بتقدم العمر **Macular degeneration**، وينتج عن ذلك انعدام الرؤية المركزية فلا يستطيع المريض أن يتعرف على الوجوه، أو أن يقرأ، أو أن يقود سيارة. وهذا المرض هو السبب الرئيسي في إصابة الناس بالعمى في المملكة المتحدة.

وفي عام ٢٠٠٢م أصدر **المعهد الوطني للجودة الصحية** تقريرًا ينصح بالعلاج بالتأثير الضوئي في الحالات الحرجة فقط، وفقط عندما تكون كلتا العينين مصابتين، ويجري العلاج فقط على العين ذات الإصابة الأقل خطورة. ومعنى هذا أن من يخضعون لهذا العلاج، سيتمكنون من الإبصار بعين واحدة فقط في حين أن من يحتاج إلى هذا العلاج لتحسين قوة إبصاره، سيحرم من العلاج كليًا.

ولكن من السهل اتهام المعهد الوطني للجودة الصحية دون فهم لمنهجه وللموقف الذي يواجهه. فقد كان التحدي الأساسي الذي يواجه إدارة الخدمات الصحية الوطنية هو محدودية مصادر التمويل في ظل أوجه إنفاق غير محدودة. ويرى المركز أنه ليس من المناسب مطالبة المرضى، الذين يدفعون القليل أو لا يدفعون شيئًا، بدفع مقابل للعلاج لأنهم إذا دفعوا سيطالبون بكل شيء. لهذا كان لزامًا على المعهد الوطني للجودة الصحية أن يحل تلك المعضلة الحتمية بأن يحدد من الذي يستحق الحصول على تغطية تأمينية، ومن يتركه يدفع تكلفة علاجه بنفسه.

ولكن كيف يمكنه تحديد ذلك في ظل مثل هذه الظروف؟ وماذا ستفعل إذا كنت مسئولًا عن المعهد الوطني للجودة الصحية؟ إنها أشبه بالمهمة المستحيلة، ولكنك قد تنجح في تحديد تكلفة كل نوع من العلاج ونتائجه، والمقارنة بينهما. أحيانًا يكون الأمر في غاية البساطة كأن تقرر أن العلاج الذي يمنع الإصابة بأزمة قلبية بنسبة ٢٠٪ أفضل من العلاج الذي يمنع الإصابة بالأزمة بنسبة ١٠٪ . وتحت ضغط اتخاذ القرار، قد تبالغ وتقول إن العلاج الأول أفضل مرتين من العلاج الثاني، ولا بد من استخدامه خاصة إذا كان أرخص مرتين. ولكن هل يمكن أن تقارن بين علاج يجعل المريض يعود للسير على قدميه مرة أخرى بعد إصابته في حادث، وعلاج آخر يقلل احتمال الإصابة بالعمى؟ مستحيل! ولكن ربما ستضطر للمحاولة إذا كنت رئيس المعهد الوطني للجودة الصحية والإكلينيكية.

يستخدم المعهد الوطني للجودة الصحية هذه الطريقة لحساب تأثير كل علاج وفقًا لمقياس جودة سنوات الحياة المعدلة QALYs. فالعلاج الذي يحفظ عشر سنوات من حياة الإنسان أفضل من العلاج الذي يحفظ خمس سنوات فقط، والعلاج الذي يحفظ لأحدهم عشر سنوات من الحياة وهو معافى؛ أفضل من العلاج الذي يحفظ لأحدهم عشر سنوات وهو راقد في غيبوبة. من الواضح أن تقدير قيمة كل علاج بهذه الطريقة أمر غاية في الصعوبة. ومع ذلك، فهو أمر لا مفر منه في نظام يوفر الرعاية الصحية المجانية.

إليك المثال التالي، فكر في المشكلات التي يسببها تحكم المعنيين بأخذ القرار حول تأثير العلاج الضوئي، الذي يقلل فرصة الإصابة بالعمى. لقد زعم المعهد الملكي الوطني للمكفوفين أن العام الذي يعيشه الإنسان وهو ضرير أقل قيمة بكثير من العام الذي يعيشه وهو يتمتع ببصره. فإذا وافق المعهد الوطني للجودة الصحية على هذا الرأي فستزيد قيمة علاجات العمى التي تجعل الإنسان يعيش طويلًا وهو يتمتع ببصره عن تلك التي تجعله يعيش وهو فاقد البصر، وذلك وفقًا لمقياس جودة سنوات الحياة المعدلة.

ولكن مهلًا. فالرأي القائل إنه «من الصعب أن يكون المرء كفيفًا» يفيد أن ذلك المنطق يعطي أولوية كبيرة للعلاجات التي تعيد البصر، في حين يعطي أولوية أقل لعلاج المكفوفين من الأمراض الأخرى. افرض أن جاء إلى المستشفى في نفس الوقت مريضان إثر إصابة كل منهما بانسداد في الشرايين التاجية، وأحدهما ضرير، والآخر أعور، والحالة حرجة لدرجة أن الوقت لا يسمح إلا بإسعاف حالة واحدة فقط، سيفضل مقياس جودة سنوات الحياة المعدلة علاج الأعور على علاج الآخر الكفيف؛ لأن ذلك يزيد من جودة حياة الأعور.

ولكن هذه حجة واهية، فحياة الضرير لا تختلف في قيمتها عن حياة المبصر. وهذا صحيح بالتأكيد. ولسوء الحظ أننا إذا اعتمدنا على مقياس جودة سنوات الحياة المعدلة، فسنجد أنه لا مغزى على الإطلاق من إنفاق أي من الأموال على العلاج الضوئي — أو حتى على تركيب نظارة حيث يذهب ذلك المقياس إلى أن العلاج إن لم يحسن من قيمة حياة المرضى، فلا يستحق أن ينفقوا نقودهم عليه. وقد يتطرف ذلك المقياس إلى القول إن علاج السرطان لا يحسن بالتأكيد من جودة حياة المرضى، وبالتالي فلا قيمة له.

لذلك لا عجب أن المعهد الملكي الوطني للمكفوفين لا يطيق ذكر هذا المقياس. فقد أفاد المعهد بأنه قد ثبت أن العلاج الضوئي يحسن قوة الإبصار وعليه لا بد من توافره بكل الوسائل. ولن ألقي اللوم على المعهد الملكي الوطني للمكفوفين، ولكنه لا يدرك حجم المشكلة التي يحاول المعهد الوطني للجودة الصحية حلها، ألا وهي توزيع الموارد المحدودة على عدد غير محدود من العلاجات الطبية. فمن السهل فهم موقف المعهد ولاسيما ما يبدو أنه قرار قاسٍ، وهو أن تخضع عين واحدة فقط للعلاج تاركين الأخرى تصاب بالعمى. فمقياس جودة سنوات الحياة المعدلة بمنظوره البارد يفيد أن الفرق بين أن يكون للمرء عينان سليمتان وأن تكون له عين واحدة سليمة ليس على نفس الدرجة من أهمية الفرق بين أن يملك المرء عينًا واحدة سليمة وبين أن يكون ضريرًا. ولذلك، يحرج

الوضع المالي المعهد مع المرضى لأنهم يطالبون دائمًا بالعلاج المجاني، ومن الصعب إيجاد طريقة مناسبة لتوزيعه.

إصلاح الرعاية الصحية بجراحة منظار اقتصادية

تسمح تقنيات جراحة المنظار للجراحين بإجراء العمليات دون فتح جروح كبيرة بجسم المريض مقللين بذلك خطورة حدوث مضاعفات أو آثار جانبية. ينصح خبراء الاقتصاد عادة باستخدام استراتيجية مماثلة عند محاولة إصلاح مشكلة تتعلق بالسياسات، إذ تقترب هذه الاستراتيجية من المشكلة بقدر الإمكان بدلًا من محاولة استخدام حل متطرف نوعًا ما لحلها.

كيف إذن يمكننا إصلاح نظام الرعاية الصحية؟ لقد فشل الحل السوقي المعتمد على التأمين في الولايات المتحدة فشلًا ذريعًا إلى حد كبير بسبب المشكلة التي ميزها نموذج الليمون ل أكيرلوف. والنتيجة هي رعاية صحية باهظة التكاليف وبيروقراطية ... بل ومتاحة للبعض فقط.

أما المنهج البريطاني فقد عمل على التخلص تمامًا من السوق والاستعاضة عنه بنظام تحكمه قرارات المعاهد الحكومية البيروقراطية مثل المعهد الوطني للجودة الصحية بدلًا من توجيهه بواسطة أسعار السوق، ويحدث هذا مع أن بعضًا من المستشفيات وغرف الجراحة في الاتحاد السوفييتي السابق قد تحولت إلى النظام الإنجليزي. ولحسن الحظ فإن القرارات السياسية الحكومية يمكن تفسيرها في المملكة المتحدة على نحو أفضل من الاتحاد السوفيتي، لذا ينجح النظام جيدًا. ومع ذلك فقد فعلت المملكة المتحدة ذلك كنوع من رد الفعل الضخم واسع المدى على مشكلة خطيرة وإن كانت محددة ألا وهي مشكلة المعلومات الداخلية. ونحن ندين لأنفسنا بسؤال هو: هل توجد جراحة منظار لإصلاح نظام الرعاية الصحية دون التضحية بقدرة المرضى على اتخاذ القرار بشأن القيمة التي يضعونها لأعينهم؟

وفي البداية، يمكن أن يتعرف علم الاقتصاد القائم على جراحة المنظار على الإخفاقات المحددة في السوق التي تنحصر في ثلاثة أقسام: قوة الندرة، والتأثيرات الخارجية، والمعلومات الناقصة، بالإضافة إلى قضية العدل. فقوة الندرة مشكلة محتملة، ولكن بالنسبة لمعظم العلاجات الطبية نجد أنها ليست بالمشكلة الكبيرة. ففي المملكة المتحدة على سبيل المثال، ثمة ممارس عام واحد لكل ألف وخمسمائة مريض تقريبًا (والذي يعد أول محطة لمعظم المرضى المشتركين في خدمات الصحة القومية). لهذا ربما لا تجد في البلدة الصغيرة

البالغ عدد سكانها تسعة آلاف نسمة إلا ستة أطباء فقط، وهو العدد الذي ربما يكون أكثر من كافٍ للحث على منافسة حقيقية في دولة يعيش ٩٠٪ من سكانها في مناطق حضرية. كما أن هناك بعض العلاجات الخاصة التي ينتج عنها قوة ندرة كبيرة، فتجد مِن المرضى مَن يسافر من أستراليا ومن نيوزيلندا إلى هاواي للعلاج باستخدام مشرط جاما، وهو أداة لعلاج أورام المخ اخترعه الجراح السويدي ليكسل. وهكذا تتدخل قوة الندرة في بعض الحالات وإن كانت قليلة.

والتأثيرات الخارجية، أيضًا، مهمة فقط في بعض الحالات مثل: مشروعات الصحة العامة من أجل الحد من الأمراض المعدية، (فإذا استخدم كل الرجال العازل الطبي لحماية أنفسهم من مرض الإيدز، لن يكون هناك داعٍ للقلق من انتشار المرض). ومع ذلك، فإن أيًّا من التأثيرات الخارجية أو قوة الندرة ليس بالخطورة أو الانتشار حتى يصير تدخل الحكومة بديلًا جذابًا. وحل المنظار هذا سيكون بمنزلة إشراف تنظيمي بسيط لمنع استغلال قوة الندرة بالإضافة إلى بعض الدعم الحكومي المُركز لزيادة برامج التطعيم ضد الأمراض.

لا يعتبر العدل، بالمعنى الحرفي للكلمة، ضمن إخفاقات السوق؛ فهو شيء لا يتوفر بالضرورة حتى في الأسواق المثالية. ولكننا نهتم بقضية العدل عندما يتعلق الأمر بالرعاية الطبية لأننا لا نريد أن يُحرم الفقراء منها، ولأن تكلفة الرعاية الصحية يمكن أن تتغير تمامًا تبعًا لاختلاف الحظ من شخص إلى آخر. وفي مجتمع متحضر، فإننا سنرغب في أن نتأكد أن كل فرد يمكنه تحمل نفقة أحد مستويات الرعاية الطبية. وأفضل طريقة للقيام بذلك هي معالجة مشكلة الفقر بشكل عام (راجع فكرة «بدء السباق قبل الآخرين» التي ناقشناها في الفصل الثالث) وذلك باستخدام ضرائب مُعاد توزيعها بحيث تحصَّل من كل فرد وفقًا لطاقته المادية. وعلى أية حال، فلماذا ننفق الكثير لتوفير الرعاية الطبية المجانية للفقراء بينما نتجاهل حقيقة أنهم لا يمكنهم تحمل نفقة الطعام الصحي، أو العيش في مسكن آمن؟

هذا يجعل المعلومات الداخلية عائقًا كبيرًا أمام فعالية نظام الرعاية الصحية. يفيد التحليل الاقتصادي الذي أجريناه أن نظام الرعاية الصحية الذي توفره الحكومة يتسم باللافعالية لأن اتخاذ القرار لا يكون في يد المريض، كما تتدخل الدوافع السياسية في توزيع الموارد. وفي الوقت نفسه، فإن أكبر المشكلات التي تواجه توفير السوق للرعاية الصحية هي مشكلة المعلومات الداخلية وبالتحديد اتجاهها لتدمير أسواق التأمين.

يقترح هذا التشخيص العلاج بالمنظار على مرحلتين: المرحلة الأولى هي توفير المعلومات على نطاق واسع: ويستلزم ذلك أن يكون من السهل الحصول على رأي لطبيب آخر، أو

الاتصال بخط ساخن للمساعدة، أو الحصول على المعلومات من المكتبات، والعيادات، والإنترنت، بل وحتى من المتاجر الكبيرة. ولكن لا يهتم الناس كثيرًا في المملكة المتحدة بهذه المعلومات لأن الأطباء هم أصحاب القرار. أما إذا طُلب منا تحمل المسئولية فيما يخص علاجنا، فسيزيد اهتمامنا، وستستجيب الكثير من المصادر (العامة والخاصة) لمطالبنا بمعرفة المزيد.

أما المرحلة الثانية فهي إعطاء المرضى فرصة لاستخدام تلك المعلومات. في النظام المخصخص القائم على التأمين، تقوم شركات التأمين باتخاذ الكثير من القرارات؛ وفي النظام الذي توفره الحكومة فإن الحكومة هي التي تتخذ القرارات. أما في النظام القائم على السوق بدون تأمين، فالقرار بيد المريض. وهذا أفضل كثيرًا، ولكن على المريض أيضًا تحمل تكلفة العلاج غير المتوقعة والتي ربما تكون مفجعة ماليًّا.

ولكن كيف نعطي للمرضى القرار والمسئولية دون أن نضع عليهم عبئًا لا يطاق. سيكون أفضل نظام هو أن نجعل المرضى يدفعون جزءًا كبيرًا من التكلفة، وبالتالي، نوفر لهم دافعًا للتقصي عن المعلومات بأنفسهم، واتخاذ القرارات التي فيها مصلحتهم، وفي نفس الوقت لا تكلفهم الكثير وبحيث يترك النظام التكاليف الباهظة فقط لتتولى أمرها الحكومة أو شركة التأمين. وقد يفلح ذلك الأمر لأن معظم تكاليف العلاج ليست باهظة للغاية، ومن ثم لن تحتاج إلى تأمين.

وبتفصيل أكثر، كيف يمكن لمثل هذا النظام أن ينجح؟ ينبغي أن يكون الهدف هو منح المرضى أقصى قدر من المسئولية واتخاذ القرار، ومن ثم نطلب منهم أن ينفقوا على علاجهم من أموالهم الخاصة وليس من أموال الحكومة أو شركة التأمين، ولكن لا بد من التأكد أن أحدًا لن يحصل على فاتورة علاج باهظة، ولا بد من التأكد أيضًا أنه حتى الفقراء لديهم المال الكافي لشراء العلاج.

وتعني هذه المتطلبات أن المرضى سيتعين عليهم تحمل التكلفة الكاملة لما يتلقونه من علاج؛ ولكن يبقى على شركة التأمين أن تغطي الفواتير الباهظة، وأن كل فرد ينبغي أن يكون لديه حساب ادخاري مخصص لنفقات العلاج، ستسهم فيه الحكومة في حالة الفقر أو المرض المزمن.

وهكذا يكون التأمين الباهظ رخيصًا بدرجة كبيرة عندما يغطي تكاليف العلاج الباهظ. أما الادخار فهو أيضًا لا يمثل مشكلة: يمكن أن تقلل الحكومة الضرائب المفروضة على كل فرد بمقدار ١٥٠٠ دولار في العام على سبيل المثال — المبلغ الذي يمثل تقريبًا تكلفة الرعاية الصحية العامة في كل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة بحساب الضرائب — ثم تجبر الحكومة الناس على وضع هذا المبلغ في حساب ادخاري.

وأما بالنسبة لمن يدفعون ضرائب أقل من ١٥٠٠ دولار سنويًّا، فستمنحهم الحكومة المال لتعويض النقص. وطالما أن النظام إجباري، فلن يكون هناك مجال لحدوث ما يعرف بالاختيار السلبي الذي يعبر عن ميل أصحاب الوظائف الخطرة إلى التأمين على حياتهم.

إذا اشتركت في مثل هذا البرنامج، كيف سيطبق عليك؟ ستتحول مدخراتك من أجل العلاج تلقائيًّا إلى حساب بنكي بفائدة مرتفعة، وستزيد هذه المدخرات تدريجيًّا طوال حياتك. وبالنسبة لمعظم الناس، تكون تكلفة العلاج منخفضة في سنوات شبابهم. لذا، قد تتوقع أن يصل حسابك إلى ثلاثين ألف دولار عندما تبلغ سن الأربعين؛ والأكثر من هذا، إذا استطعت أن تقلل نفقاتك، سيستمر حسابك في زيادة. وبالتالي، سيضمن لك مبلغ الثلاثين ألف دولار تلقيك الكثير من الرعاية الطبية. بالطبع ربما يتم إنفاقها كلها على إجراء علاجي واحد باهظ الثمن، ولكن سيبقى التأمين الصحي عند الكوارث موجودًا ليقلل نفقاتك.

فإذا وصلت إلى سن التقاعد وما يزال في حسابك الادخاري الطبي مبلغ يزيد عما تحتاجه، فقد تستخدم هذا المال لتنفق منه عند تقاعدك. وعندما تموت، قد تورث تلك المدخرات لحسابات الآخرين (في الغالب زوجتك أو أبنائك). لذا، سيكون لديك دافع في كل مراحل حياتك لإنفاق المال على العلاج الذي تشعر أنه غاية في الأهمية فقط. فإذا شعرت مثلًا أن العلاج المناسب بالنسبة لك مجرد إجراء وقائي — على سبيل المثال العلاج بجلسات الشياتسو الياباني التي يجري فيها العلاج بضغط الإصبع — فالقرار لك. كما قد تفكر أيضًا في الإقلاع عن التدخين نظرًا لما قد يكلفك من علاج بمرور السنين. فبالتأكيد سيغطي التأمين الصحي عند الكوارث عمليات زرع الرئة التي ستخضع لها، ولكن لا يوجد نظام بشري يمكنه تجنب الخطر الأخلاقي تمامًا.

إذا أخبرك طبيب العيون يومًا ما أنك تعاني من الضمور الشبكي المرتبط بتقدم العمر، ولكن العلاج بالتأثير الضوئي سيزيد فقط من فرص الحفاظ على بصرك لبضع سنوات ... فالقرار إذن في يدك. فهذا العلاج «الفيزودااين» Visudyne يتكلف ١٥٠٠ دولار، وسيزيد من فرصتك في الحفاظ على قوة إبصار أفضل بنسبة تتراوح ما بين ٤٠٪ إلى ٦٠٪. ولا داعي للحديث عن مقياس جودة سنوات الحياة المعدلة، فهذه نقودك، وهذا اختيارك.

والاستثناء سيكون إذا كان يتوجب عليك دفع نفقات باهظة للغاية، فربما ستفضل شركة التأمين في هذه الحالة أن تدفع ثمن أرخص علاج بينما ستفضل أنت الحصول على أفضل علاج، عندها سنكون بصدد مشكلة عويصة، ولكنها لن تختلف عن مشكلة

تضارب المصالح التي نواجهها في كل تعاملاتنا مع أنظمتنا الطبية الآن. ويعني النظام الجديد باختصار أن تعارض المصالح الموروث أصبح قلما ما يحدث.

من الشائع توفر السلع والخدمات في السوق الخاص، ولكن أحد البدائل الرئيسية — وبالتأكيد هو البديل الأيديولوجي الرئيسي — هو توفيرها باستخدام سوق سياسية. فتوزيع السلع والخدمات الطبية يعد من بين أصعب أنواع السلع في التوزيع. فقد حاولنا من قبل استخدام الأسواق السياسية لتوزيعها، ولكنها خذلتنا لأسباب واضحة.

فللوهلة الأولى، نجد أن إخفاقات السوق الخاص التي يمثلها النظام الأمريكي، واضحة هي الأخرى. ولكن متى دققت بعناية في إخفاقات الأسواق، تجد مشكلة نقص المعلومات أكثرها خطورة، ويعاني سوق التأمين أكثر العواقب خطورة. ويتلقى المواطنون الأمريكيون معظم رعايتهم الطبية عبر هذا السوق الذي لا يعمل على نحو سليم.

وببعض التخيل، وبنذر يسير من مبادئ علم الاقتصاد، يمكن أن نفكر بهدوء في مشكلات أنظمتنا الحالية، ونفكر في كيفية إصلاحها. ففي سنغافورة، حقق النظام المذكور في الصفحات الأخيرة من الكتاب نجاحًا على مدار عشرين عامًا تقريبًا. يعيش المواطن السنغافوري العادي حتى عمر الثمانين، وتبلغ تكلفة ذلك النظام (سواء العام أو الخاص) ألف دولار للفرد — أي أقل من تكلفة بيروقراطية الرعاية الطبية وحدها في الولايات المتحدة. فكل عام يدفع المواطن السنغافوري حوالي سبعمائة دولار مقابل الرعاية الطبية (في حين يدفع الأمريكي العادي ألفين وخمسمائة دولار)، ويبلغ إنفاق الحكومة على الفرد ثلاثمائة دولار (أي أقل خمس مرات من الحكومة البريطانية، وأقل سبع مرات من الحكومة الأمريكية). أي أن علم الاقتصاد المعتمد على المنظار قد نجح.

وربما السبب في عدم انتشار النجاح الذي حققته سنغافورة في الدول الأخرى هو ترجيح الرأي القائل إننا يجب أن نعتمد على السوق، في حين يؤكد الرأي الآخر أن الدور الحكومي سيكون هو الأفضل. فأين الحل إذن، عند الحكومة، أم السوق؟ علمنا من قبل أن السؤال وحده بمعزل عن السياق لا معنى له. وللإجابة عليه نحتاج أن نفهم لماذا تنجح الأسواق، وكيف، ولماذا تفشل؟ علمنا من الفصل الثالث لماذا تنجح الأسواق بالضبط؛ لأن اختياراتنا كمستهلكين بين البائعين المتنافسين تعطي لهم الدوافع المناسبة، والمعلومات المناسبة، لإنتاج الكميات المناسبة مما نحتاجه بالضبط. كما علمنا أيضًا أن كلًّا من قوة الندرة، والتأثيرات الخارجية، والمعلومات الداخلية يمكن أن تدمر الطريقة التي تقوم فيها الأسواق بكل ذلك.

أما في حالة الرعاية الصحية فيكون أداء السوق ضعيفًا؛ لأننا بينما نريد أن نطمئن أنهم سيدفعون فواتير العلاج الباهظة نيابة عنا، تضر المعلومات الداخلية بصناعة التأمين

باستمرار لأنها تُنفر منها العملاء الأقل إصابة بالأمراض؛ مما يدفع شركات التأمين إلى رفع قيمة الأقساط. صحيح طورت الشركات الخاصة طرقًا للتحايل على المشكلة، ولكنها طرق بيروقراطية، وباهظة الثمن. ولكن كان لحكومة سنغافورة من القوة ما مكنها من معالجة المشكلة الرئيسية باستخدام كل من المدخرات الإلزامية والتأمين الصحي عند الكوارث للتأكد من القدرة على التحكم في التكلفة، وللحفاظ في نفس الوقت على حق المريض في الاختيار. فالحكومة يمكنها أن تحل محل الأسواق، ولكنها ستبلي بلاءً أفضل إذا تدخلت لمحاولة إصلاحها فقط. ولكن من غير المحتمل أن تنجح إذا لم تحدد أين توجد المشكلة في المقام الأول.

الفصل السادس

الجنون العقلاني

«أتخيل أنه في غضون سنوات قليلة سيكون هناك بوابتان فقط، أو ثلاث بوابات إنترنت كبيرة يدخل إليها كل مستخدمي الإنترنت، ثم يتم توجيههم من خلالها إلى ما يريدون تصفحه عبر الشبكة. سيجلب هذا مئات المليارات من الدولارات. فإذا أردت أن تنجح، يجب أن تكون أحد هذه البوابات.»

هذه الجملة قالها جراهام بيلي Graham Bailey (ليس هذا اسمه الحقيقي) عام ١٩٩٨ الذي كان شريكًا في إحدى شركات الاستشارات الإدارية، والتي كان يقولها متحمسًا لأي عميل يرى فيه استعدادًا لسماعها. واستنادًا إلى ما أعرفه فقد كان يصدقها آنذاك، وما زال يصدقها حتى الآن. ومع ذلك فأنا لم أصدقها عندما سمعتها. ولكن عندما قالها بيلي في ذلك الوقت لم يشك في صحتها الكثيرون؛ فقد شهد عام ١٩٩٨ بداية تصاعد موجة الهوس نحو شركات التجارة عن طريق الإنترنت (شركات الدوت كوم).

وأحد أشهر شركات الدوت كوم هي مكتبة بيع الكتب على الإنترنت «أمازون دوت كوم» Amazon.com (تغيرت الموضة سريعًا نحو تسمية الشركات بأسماء عناوين الإنترنت.) بدأت أمازون في بيع الكتب عبر الإنترنت عام ١٩٩٥، وفي عام ٢٠٠٣ وصل حجم مبيعاتها إلى ما يزيد عن خمسة مليارات من الدولارات. صحيح أن نمو شركة أمازون السريع وقتالها لتحقيق الأرباح أمر رائع، ولكنه ليس على نفس درجة روعة أسعار أسهمها. ففي عام ١٩٩٧ طُرحت أسهم أمازون للاكتتاب بسعر ١٨ دولارًا.

حدث الكثير منذ ذلك الحين. ففي عام ١٩٩٩، قفز سعر السهم إلى أكثر من ١٠٠ دولار عندما شاع حينها أن قيمة الشركة قد قُدرت بما يزيد عن قيمة كل المكتبات التقليدية لبيع الكتب في العالم. ولكن خلال عام ٢٠٠٠، تراجع سعر الأسهم لتصل إلى ١٨ دولارًا للسهم بل أقل. وفي صيف عام ٢٠٠١ كان السهم يباع مقابل حوالي ثمانية دولارات. وفي عام ٢٠٠٢، نُشرت أراء إيجابية في حق الشركة في عدة مقالات في الصحف الاقتصادية ومع ذلك فقد استمر سعر الأسهم أقل من سعر طرحها للاكتتاب عند ١٨

دولارًا. استعادت الأسهم قوتها منذ ذلك الحين ووصل سعر السهم إلى ٤٠ دولارًا. فأيهما كان السعر الخطأ؟ ١٠٠ دولار، أم ثمانية دولارات؟ أم كلاهما؟

ستكون إجابة هذا السؤال مفيدة، وخصوصًا في ظل حقيقة أن التغير الحاد في أداء أسهم شركة أمازون يعتبر مألوفًا. إذن، هل يمكن لمخبرنا الاقتصادي أن يخبرنا عن السبب وراء سلوك الأسهم عندما تتحرك صعودًا أو هبوطًا، وكيف يمكن أن يكون أداء الأسهم في المستقبل؟

سير عشوائي

يواجه علماء الاقتصاد مشكلة خطيرة أثناء محاولتهم قول أي شيء منطقي حول أسعار الأسهم. يعمل هؤلاء العلماء على دراسة السلوك المنطقي، ولكن كلما زادت منطقية سلوك المستثمرين في سوق الأوراق المالية، زادت عشوائية سلوك سوق الأسهم.

وها هو السبب: المستثمرين العقلانيون يشترون الأسهم اليوم إذا كان واضحًا أن أسعارها سترتفع غدًا، ويبيعونها إذا كانت ستنخفض. ولكن هذا يعني أن أي توقع بأن الأسعار سترتفع غدًا سوف يكون خاطئًا؛ فأسعار الأسهم سترتفع اليوم لأن المستثمرين سيشترونها وسيستمرون في شرائها حتى تصل إلى المستوى الذي لا تكون فيه رخيصة جدًّا بحيث يكون من الواضح أنها سترتفع غدًا. وحقيقة الأمر أن المستثمرين العقلانيين ينبغي أن يكون بوسعهم التكهن بأي تحركات متوقعة في سوق الأسهم أو في سعر سهم ما؛ فإذا أمكن توقع التحرك، فعندما يضعون أموالهم موضع المخاطرة فسوف يتنبئون بما سيحدث.

لكن هذا يعني أنه إذا كان المستثمرون عقلانيون بالفعل فلن يكون هناك أية تحركات للأسهم يمكن التنبؤ بها على الإطلاق. وسيخلو السوق على الفور من إمكانية التنبؤ بأسعار الأسهم لأن جميع الاتجاهات يمكن توقعها. وسيبقى الشيء الوحيد الذي لا يمكن التنبؤ به هو الأخبار غير المتوقعة. وعندما تكون الأنباء العشوائية وحدها هي التي تحرك أسعار الأسهم، فإن هذه الأسعار والمؤشرات التي تقيس أداء سوق الأسهم بالكامل سوف تتذبذب ككل على نحو عشوائي. يطلق علماء الرياضيات على هذا السلوك اسم «السير العشوائي» Random Walk سواء شهدت جلسة التداول ارتفاعًا أو انخفاضًا.

والأصح أن يكون في سوق الأسهم «حركة عشوائية ذات اتجاه»، أي أن السوق ينبغي أن يرتفع في الغالب مع مرور الشهور، وهكذا يكون له ميزة تنافسية بالمقارنة بأشكال الاستثمار الأخرى المحتملة، مثل إيداع الأموال في حساب ادخاري، أو شراء أملاك عقارية.

فإذا توقعنا لسوق الأسهم أن يرتفع بأكثر من ارتفاع هذا الاتجاه، فسيكون بالفعل قد حقق ما توقعناه، وبالمثل إذا توقعنا انخفاض سوق الأسهم أو ارتفاعه ارتفاعًا يقل عن ارتفاع هذا الاتجاه، فسيكون سوق السهم قد أصبح متدنيًّا بالفعل. وهذا هو السبب وراء احتفاظ المستثمرين بالأسهم في المقام الأول. فالاتجاه لا يغير من التحليل الأساسي شيئًا، ومع ذلك فالتحركات العشوائية في أي جلسة من جلسات التداول تجعل الاتجاه يبدو كالقزم.

وتنطبق هذه النظرية حتى لو لم يكن جميع المستثمرين عقلانيين. فالعقلانيون منهم ينبغي أن يكونوا كافيين لدفع السوق نحو السير العشوائي، إذا كانوا يدفعون أموالًا ضخمة لشراء أسهم جيدة ويجنون أموالًا ضخمة من بيع أسهم سيئة. ولا ينبغي أن تكون حركة الأموال ما بين دفع وربح صعبة للغاية ما دام من المفترض أن المستثمر الذكي سوف يربح الكثير من المال.

هل يجب أن نصدق نظرية «السير العشوائي»؟ بالتأكيد لا يجدر بنا أن نتوقع أنها صحيحة تمامًا. فإذا كانت كذلك فلا يخلو الأمر من تناقض: فالمستثمرون المُلِمُّون إلمامًا جيدًا بتحركات السوق يتسببون في وجود السوق العشوائية، ومع ذلك فالسوق العشوائي لا يثيب أحدًا على كونه ملمًّا إلمامًا جيدًا بتحركات السوق. لن يستحق الأمر حينها من أحد أن يبذل الوقت والجهد في تحليل السوق، أو في الكشف عن معلومات جديدة إذا كان كل المستثمرين بالسوق يقومون بنفس الأمر. من ناحية أخرى، فالسوق المليء بالفرص غير المستغلة سوف يتيح الفرص الكبيرة للربح لأي مستثمر راغب في البحث عنها. وبين هذه النقطة وتلك توجد نقطة توازن: وهي عبارة عن سوق عشوائي تقريبًا به ما يكفي من غرابة السمات التي تؤهله لمكافأة الملمين إلمامًا جيدًا بتحركات السوق والذين يحافظون على سوق يكاد يكون عشوائيًّا.

يمكنك أن ترى نفس الظاهرة في الطوابير أمام خزائن الدفع في المتاجر الكبيرة. أي من هذه الطوابير يتحرك أسرع؟ الإجابة ببساطة أنه لا يهم أيهم أسرع. فإذا كان أحد الطوابير يبدو أسرع من غيره على نحو واضح، فسيكون زوار المتجر قد وقفوا فيه بالفعل، ولن يصبح الأسرع بعد ذلك. لذا فإن كل ما عليك فعله هو الوقوف في أي صف، دون أن تشغل بالك بسرعته. ومع ذلك، فحتى إذا وقف الجميع في أي صف يختارونه، فسيكون هناك إذن نماذج يمكن توقعها والتي يمكن للمتسوق الخبير استغلالها؛ فمثلًا، إذا كان المتسوقون يبدءون تسوقهم من مدخل المتجر ثم يشقون طريقهم إلى داخل المتجر، فسيكون أقصر الطوابير أقربها من مدخل المتجر. ولكن إذا عرف عدد كاف من الخبراء بذلك، فحينها لن يصبح أقصرها. والحقيقة هي أن المتسوقين النشيطين

الأذكياء الرشيقين والمتمرسين تجدهم أفضل قليلًا من المتسوقين العاديين في تحديد أسرع الطوابير، وربما يمكنهم أن يحاسبوا على مشترياتهم أسرع منا جميعًا. ولكن ليس بفارق كبير.

القيمة والسعر

ما وراء السير العشوائي

إذا ما افترضنا أن ما يصح في المتاجر الكبيرة يصح أيضًا في أسعار سوق الأسهم، ينبغي إذن أن يكون بوسع علماء الاقتصاد إلقاء بعض الضوء على السوق ولكن ليس بقدر كبير. يعمل الكثيرون من خبراء الاقتصاد لدى صناديق الاستثمار Investment Funds، وهم في عملهم هذا يخطئون تقريبًا بنفس القدر الذي يصيبون فيه، وإن كان هذا لا يحدث دائمًا. تخبرنا نظريتنا المعدلة للسير العشوائي أن هذا هو ما يجب أن نتوقعه.

إذن، ماذا يفعل خبراء الاقتصاد لمنح هذه الصناديق الاستثمارية هذا القدر الصغير للغاية فوق المستوى العادي للسوق؟ أولًا، ينظرون إلى الأسهم بوضعها الحالي؛ وهم في ذلك يطالبون بحقهم في الأرباح المستقبلية لشركة ما. إليك المثال الآتي: لنفرض مثلًا أن عدد الأسهم المطروحة للتداول لشركة تيم هارفورد دوت كوم timhardford.com هي مائة سهم. فإذا امتلكت أنا سهمًا واحدًا، يكون لدي الحق في نسبة ١٪ من أرباح الشركة طوال فترة احتفاظي بهذا السهم. وإذا حققت الشركة ربحًا يبلغ ١٠٠ دولار سنويًّا إلى الأبد، فسأحصل على عائد يبلغ دولارًا واحدًا سنويًّا وإلى الأبد. أما إذا حققت ١٠٠٠ دولار سنويًّا طوال السنوات العشر المقبلة، ثم لم تحقق أي ربح، فسأحصل على ١٠ دولارات سنويًّا لمدة عشر سنوات، ثم لن أحصل على أي عائد بعد ذلك. هذه هي الفكرة بمنتهى البساطة. يوجد في الأمر تعقيد بسيط وهو أن الشركات لا يجب عليها بالضرورة أن تعيد الأرباح مباشرة إلى حاملي الأسهم. فعندما حققت شركة أمازون ربحًا يبلغ ثمانية سنتات للسهم الواحد عام ٢٠٠٣م، ربما كان من المفترض أن تدفع «عائدًا» dividend للمساهمين يبلغ ثمانية سنتات للسهم الواحد، إلا أنها لم تدفع أي عوائد عام ٢٠٠٣م، ولا في أي عام قبله. ولا يعني هذا أن المساهمين في شركة أمازون قد أصبحوا ضحية للاحتيال. المسألة هي أن إدارة الشركة تستخدم تلك الأموال في أغراض أخرى، مثل تسديد ديون الشركة، أو الاستثمار من أجل توسيع مجال أعمالها. وإذا ما أجريت مثل هذه الأمور بحكمة، تتعاظم أرباحها بمرور الوقت. وبدلًا من حصولهم على عائد، يحصل المساهمون في المقابل على سعر أعلى للسهم مما كان يمكن أن يكون عليه في

ظل توقع هذه الأرباح المقبلة. وحتى إذا ما باع هؤلاء المساهمون الأسهم قبل حصولهم على أي عائد، يمكنهم الحصول على سعر أفضل للسهم نظرًا لما هو متوقع من العائد المستقبلي الذي سيحصل عليه مشتري السهم.

لو كان من السهل التنبؤ بالمستقبل، لكان من السهل تحديد كم يساوي امتلاك سهم في شركة تيم هارفورد دوت كوم. لنفرض أن جميع المستثمرين يعرفون أن هذه الشركة سوف تحقق ربحًا ١٠٠ دولار سنويًّا إلى الأبد. لذلك، سوف يدر امتلاك السهم دولارًا واحدًا سنويًّا إلى الأبد. والسؤال هنا ما قيمة ذلك؟ إذا وضعت ١٠ دولارات في حساب ادخاري بفائدة سنوية ١٠٪، سيدر لي دولارًا واحدًا سنويًّا إلى الأبد. وهكذا يكون السهم الواحد في شركة تيم هارفورد يضاهي ١٠ دولارات في حساب ادخاري بفائدة ١٠٪ سنويًّا. إذن فعندما يكون سعر الفائدة ١٠٪ سنويًّا يجب أن يكون بوسعي دفع ١٠ دولارات لشراء سهم من أسهم شركة تيم هارفورد دوت كوم. أما إذا بلغ سعر الفائدة ٥٪، فستغدو الأسهم أكثر جاذبية بمقدار الضعف بالمقارنة بوضع النقود في حساب ادخاري؛ وأما عندما يكون سعر الفائدة ١٪ فقط، فترتفع حينئذ جاذبية الأسهم عشر مرات بالمقارنة بوضع النقود في حساب ادخاري. سيكون عليَّ حينئذ دفع ١٠٠ دولار للحصول على سهم واحد من أسهم شركة تيم هارفورد دوت كوم بفائدة تبلغ ١٪ إلى الأبد لأنه سيدر لي ربحًا قدره دولار واحد سنويًّا، تمامًا مثلما ستدر المائة دولار في الحساب الادخاري. (وهذا أحد الأسباب وراء ارتفاع أسواق الأسهم عندما يكون من المتوقع انخفاض أسعار الفائدة، ووراء انخفاضها عندما يكون من المتوقع ارتفاع أسعار الفائدة).

وصل سعر سهم شركة أمازون إلى ٤٠ دولارًا في أكتوبر عام ٢٠٠٤. ولكن مع أسعار الفائدة طويلة الأجل في الولايات المتحدة البالغة ٤٪، كان إيداع دولارين فقط في الحساب الادخاري كافيًا ليدر ثمانية سنتات سنويًّا. ولمّا كان السهم الواحد في أمازون يدر ثمانية سنتات عام ٢٠٠٣، كان من المفترض أن يباع السهم مقابل دولارين، وليس ٤٠ دولارًا. ولكن بالتأكيد كان هناك سبب آخر يبرر ارتفاع سعر السهم إلى هذا المستوى.

وفي حقيقة الأمر هذا «الشيء الآخر» ليس سوى المستقبل. فالشركات الواقعية لا تحقق على نحو موثوق ربحًا محددًا سنويًّا. ويمتلك المستثمرون الحق في الحكم على ربحيتها المستقبلية بأي طريقة يستطيعونها. فربما لا تحقق شركة تيم هارفورد دوت كوم ١٠٠ دولار سنويًّا، وإنما مليار دولار سنويًّا بسبب توسعها الرهيب. وأيضًا ربما تشهر الشركة إفلاسها غدًا. وبسبب هذا النوع من عدم اليقين، يرغب معظم العقلاء في الحصول على خصم: كأن يحصلون على سهم واحد خالي من المخاطرة بسعر فائدة يبلغ

٪١ بسعر قد يصل إلى ١٠٠ دولار، ولكنهم يحصلون على السهم ذي المخاطر والمتوقع أن يدر نفس العائد وهو دولار واحد سنويًّا (ولكن كيف يتأكدون؟) بسعر أقل، ربما بسعر ٩٠، أو ٧٠، أو حتى ٣٠ دولارًا. أما مدى انخفاض سعر بيع السهم حينئذ، فهذا يعتمد على مدى المخاطرة المنطوي عليها السهم، والمخاوف التي تراود المستثمر العادي حيالها.

يعني هذا أن المساهمين في شركة أمازون دوت كوم لا يتوقعون الحصول على أرباح طويلة الأجل تبلغ ثمانية سنتات للسهم، وإنما يتوقعون الحصول على أرباح أعلى من هذا بكثير. فبدلًا من شرائهم السهم بسعر ٤٠ دولارًا ليدر عليهم ثمانية سنتات، يمكنهم أن يودعوا هذا المبلغ في حساب ادخاري ليحصلوا على ١,٦٠ دولار (حيث إن أسعار الفائدة طويلة الأجل تبلغ ٤٪). ولكنهم يتوقعون ارتفاع عائد كل سهم ليبلغ ١,٦٠ دولار أو أكثر لتعويضهم عن المخاطرة. وفي سبيل ذلك يجب أن ترتفع أرباح شركة أمازون من ٣٥ مليون دولار إلى مليار دولار سنويًّا.

كل ما شرحته لك للتو كان عبارة عن وصف لسوق الأسهم يعتمد على ما يعرف اصطلاحًا باسم «الأساسيات» Fundamentals، وبمعنى آخر يعتمد على اعتراف بأنه في النهاية يوجد سبب وراء تسمية الأسهم بهذا الاسم: فكلمة Share تعني «سهم» وتعني أيضا «نصيب» وهذه الأسهم سميت هكذا لأنها تمنح حاملها نصيبًا في ربح شركة حقيقية لها وجود على أرض الواقع. وعلى المدى البعيد، لا بد أن يعكس سعر السهم مقدار ذلك النصيب. ويمكن لعلماء الاقتصاد أن يساعدونا في تحديد مقدار القيمة الأساسية للسهم، وهو الأمر الذي فعلته للتو. فإذا كان سعر السهم أقل من قيمته الأساسية، فإن هذا يخبرك بأن سعره رخيص وأنك سوف تربح إن اشتريته. وفي أقصى الأحوال، فحتى إذا استمر تداول سهم ذا قيمة جيدة بأقل من قيمته الحقيقية إلى الأبد، فيمكنك أن تربح المال من احتفاظك به والحصول على العائد. ينبغي أن يعكس سعر السهم على المدى القصير الإمكانيات الأساسية للشركة أيضًا. في النهاية فمن ذا الذي سيشتري سهمًا بعشر دولارات في حين أن الكل يعرف أنه يساوي دولارًا واحدًا فقط على المدى البعيد؟ ومن ذا الذي سيبيع سهمًا مقابل دولار واحد والكل يعرف أنه يساوي ١٠ دولارات على المدى البعيد؟ وما دام كبار المستثمرين ذوو وعي، يجب أن تعكس أسعار الأسهم الأساسيات سواء على المدى البعيد أو القصير. ولكن هل المستثمرون لديهم هذا الوعي حقًّا؟

لقد أجرى جون ماينارد كينز John Maynard Keynes — أشهر عالم اقتصاد في القرن العشرين — مقارنة بين سوق الأسهم وبين مسابقة سخيفة أجرتها إحدى

الجرائد التي دعت فيها القراء لاختيار أجمل الوجوه من بين مئات الصور، وفاز بها أحد القراء إذ اختار صور الفتيات ذوات الجمال الأقرب إلى الذوق العام. يقول كينز:

> «لا يتعلق الأمر باختيار الأجمل في نظر المرء، ولا حتى من يراهم الذوق العام على أنهن الأجمل. ولكننا وصلنا إلى المرحلة الثالثة التي نستخدم فيها ذكاءنا لتوقع ما يمكن أن يكون عليه الذوق العام. وأعتقد أن هناك من وصلوا إلى المرحلة الرابعة، والخامسة، بل والأعلى من ذلك.»

يوجد لدينا مثال معاصر في هذا الشأن وهو طريقة «جرولش» Grolsch في اختيار الأسهم. أذكر أنني كنت التقيت بأحد المستثمرين وأخبرني أنه اشترى أسهمًا كثيرة في شركة جرولش للجعة، وذلك لأنه ذهب إلى كثير من الحفلات في كل أنحاء مدينة لندن، ووجد جعة جرولش هي التي تُقدم في كل تلك الحفلات. أما أنواع الجعة الأخرى التي كانت تحظى بشعبية من قبل مثل: ستيلا Stella، وأرتويس Artois، وهاينكين Heineken، فكانت تبدو وكأنما قد طواها النسيان. وبسذاجة أخبرته أن هذه الحفلات بلندن ليست بالضرورة مؤشرًا جيدًا على نجاح مبيعات جرولش عالميًّا، فقد تحقق جرولش مبيعات جيدة في لندن، ولكن مبيعاتها تكون سيئة في أي مكان آخر بالعالم، وفي تلك الحالة ستنخفض أرباح الشركة على المدى الطويل وسيعتبر شراؤه لتلك الأسهم غلطة. أخبرني المستثمر أنه يعرف أن ما أقوله صحيح، ولكن لا يهم. اعتمد المستثمر على أنه إذا كانت جرولش تتمتع بمبيعات ضخمة في لندن فقط، فلسوف يستنتج كثير من المستثمرين في المدينة أنها شركة ناجحة، ولسوف يقبلون على شراء أسهم فيها. ومن هنا، سيرتفع سعر السهم لفترة قصيرة، وحينها سيتمكن من بيع الأسهم محققًا ربحًا. فالأساسيات التي تحدثنا عنها للتو تهم فقط إذا كان المساهمون يخططون للاحتفاظ بالأسهم فترة طويلة بما يكفي لجعل الصورة الكلية — أيًا ما كانت — أكثر صفاء. فماذا كانت الصورة الكلية؟ انخفضت أسعار أسهم جرولش في العام التالي بمقدار الثلث تقريبًا من ٢٤ جنيهًا إسترلينيًّا إلى ١٧,٥ جنيهًا إسترلينيًّا؛ ثم قفزت مرة أخرى في غضون بضعة أشهر. وفي وقت كتابتي لهذا الكتاب في شهر مارس عام ٢٠٠٥، كان سعر السهم قد استقر عند نفس المستوى الذي كان عنده عندما تحدثت مع هذا المستثمر حديثنا الأول. لا تهتم طريقة جرولش بقيمة السهم. فهذه الطريقة هي ببساطة محاولة للاستفادة من الأخطاء التي تظن أن المستثمرين الآخرين سيقعون فيها. ولكن في ضوء ما نعرفه الآن عن أسواق الأسهم العقلانية، ونظرية السير العشوائي، لماذا نتوقع وقوع المستثمرين في مثل هذه الأخطاء التي يمكن للآخرين استغلالها بسهولة؟

حمقى منطقيون

صحيح لماذا؟ إليك ما حدث مع توني داي Tony Dye رئيس ومسئول الاستثمارات بشركة فيليبس آند درو Philips & Drew وهي شركة تعمل في إدارة الاستثمارات بالنيابة عن عملاء كبار مثل صناديق التقاعد. عندما ارتفع مؤشر إف تي إس إي FTSE ١٠٠ (وهو المؤشر الذي يعكس أداء أكبر مائة شركة في سوق الأوراق المالية بلندن) إلى ٤٠٠٠ نقطة، توصل توني داي عام ١٩٩٦ إلى أن قيمة المؤشر عند هذا المستوى مبالغ فيها، وقام داي بتحويل مبالغ كبيرة من استثمارات عملائه إلى أموال نقدية، ثم أودعها على نحو عملي في حساب ادخاري. وبعد سحبه ٧ مليارات جنيه إسترليني من سوق الأسهم، تعرض للانتقاد يوميًا على قراره هذا من جانب عملائه وزملائه وفي الصحف. ثم سُخر منه وأطلق عليه اسم «دكتور دوم» Dr. Doom تشبيهًا له بالشخصية الخيالية التي تحمل هذا الاسم والمشهورة بأعمالها الشريرة في فيلم فانتاستيك فور. ظهر داي بمظهر الغبي أكثر فأكثر في ظل مواصلة مؤشر أف تي إس إي الارتفاع في أواخر التسعينيات من القرن العشرين. وفقدت شركة فيليبس آند دريو عدد عملاء يفوق ما فقدته أي شركة لإدارة صناديق الاستثمار. وقد جاء ترتيب الشركة السادس والستين من بين سبعة وستين شركة منافسة في الشهور الثلاثة الأخيرة من عام ١٩٩٩ من حيث العوائد التي تقدمها لعملائها. واستمر داي في إصراره على وجود مبالغة في تقدير قيمة سوق الأسهم، حتى إنه تجنب شراء أسهم شركات الإنترنت، والاتصالات، واحتفظ بنسبة غير مألوفة من استثمارات عملائه في صورة أموال سائلة. وبالطبع كانت النهاية حتمية إذ كان لا مفر من إعلان تقاعده المبكر في أوائل شهر مارس عام ٢٠٠٠، وهناك أراء كثيرة تقول إنه كان مجبرًا على ذلك. وأذكر أن صحيفة التايمز اللندنية كانت تطلق على شركة فيليبس آند دريو اسم «الأضحوكة الدائمة». وأدرك مَن خلَفَ داي في منصبه أن داي خاض كثيرًا من المعاناة أثناء عمله، فيقول: «إنه مكان موحش. ولم تكن السنوات الأخيرة بالسنوات السهلة عليه على الإطلاق من حيث النقد الحاد الذي كان عليه أن يتحمله.»

فقد داي وظيفته، ولكنه كان على حق. فقبل أن يتوفر لشركة فيليبس آند دريو الوقت لتغير استراتيجيتها، تحول اتجاه سوق الأسهم فتراجعت أسعار أسهم شركات الإنترنت، والاتصالات، والتكنولوجيا. وهبطت الأسعار في السوق ككل. أما أسهم «القيمة» التي لم تكن مطابقة لذوق العصر آنذاك والتي كان يحتفظ بها داي، فحققت أداءً جيدًا. كما كانت الأموال النقدية أفضل من أسهم الإنترنت المنهارة. من هنا قفزت الشركة على

القمة متصدرة قائمة شركات إدارة صناديق التقاعد، حيث إنها حققت ربحًا لعملائها يبلغ ٦,٤٪ في ثلاثة أشهر حتى يونيو عام ٢٠٠٠، أي ما يعادل أكثر من ٢٨٪ كعائد سنوي في سوق منهارة تمامًا. وبات مؤشر إف تي إس إي ينخفض وينخفض بعد أن وصل إلى أكثر من ٦٤٠٠ نقطة وقتما غادر السيد داي الشركة، لينخفض إلى أقل من ٣٣٠٠ نقطة بعد ثلاث سنوات. وتوصل داي عام ١٩٩٦ إلى أن عملاءه سيستفيدون من بيع الأسهم في السوق عندما يصل المؤشر إلى ٤٠٠٠ نقطة، ووضع المال في حساب ادخاري. ثم ثبت بعد سبعة أعوام أنه كان على صواب.

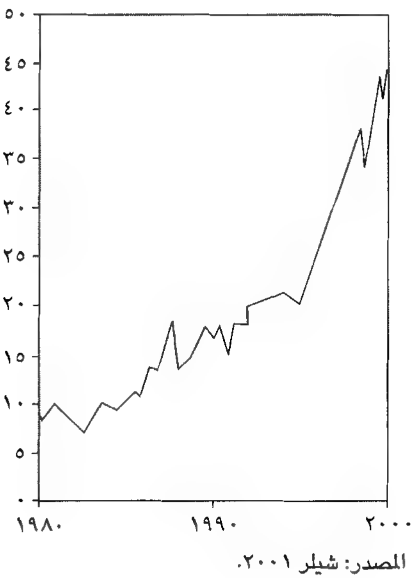
كان توني داي مصيبًا، ولكن هل كان تصرفه منطقيًّا؟ لقد ظل المئات من مديري الاستثمارات ممن ثبت ارتكابهم للأخطاء الفادحة؛ محتفظين بمراكزهم الوظيفية لأنهم كانوا يسايرون التيار. أما توني داي، فقرر أن ينتهج مذهبه هو. نعم، لقد برئت ساحته في النهاية، ولكن هذا بعدما أصبح محط سخرية الصحافة، وهجره عملاؤه، وأجبرته الشركة على التقاعد. فمديرو تلك الصناديق مشتتون بين دوافع غير متسقة، فإذا قرروا اتباع رأي مخالف للجمهور، فلن يقبل عليهم إلا عملاء قليلون، وسيعد هذا نجاحًا. أما إذا لم ينجحوا حتى في هذا، فربما يفقدون وظائفهم. ولذلك فمن الأسلم هنا أن تسبح مع التيار.

وليس معنى هذا أن أسعار الأسهم تبتعد تمامًا عن الواقع، ولكنه يعني أن الكثيرين من مديري صناديق الاستثمار الكبيرة، الذين يتخذون القرارات بشأن مبالغ مالية هائلة، يحصلون على أجورهم من أجل متابعة الأسهم التي تساير ذوق العصر وليس الأسهم التي ينبغي متابعتها. وهذا يعني أن السوق سوف ترتكب أخطاء.

المستثمرون وبُعد النظر

ربما يستغرق الأمر سنوات لتظهر تلك الأخطاء. فمن يستطيع أن يؤكد أن فقاعة الإنترنت Internet Bubble كانت فقاعة بالفعل؟ قد تكون الحقيقة أننا نرتكب خطأً اليوم عندما تنخفض أسعار الأسهم إلى ذلك الحد. ليس هناك إجابات محددة، ولكني أرى أن النظر إلى الماضي بنظرة بعيدة يطرح أسئلة مفيدة بالتأكيد. فعندما كان السوق في قمته عام ٢٠٠٠، كان من ذوق العصر محاولة حث الناس على شراء أسهم الشركات المطروحة للتداول في سوق الأسهم، أو شراء أحد المنتجات المتعلقة بسوق الأسهم مثل صندوق التقاعد وذلك عن طريق عرض رسم بياني لأسعار الأسهم مثل الرسم الآتي:

هل يعمل سوق الأوراق المالية على ذلك النحو؟



المصدر: شيلر ٢٠٠١.

وفكرة هذا الرسم البياني هي توضيح أن أداء سوق الأسهم قد ارتفع بسرعة شديدة (وفي هذا المثال معنا أحد مؤشرات سوق الأسهم الأمريكية الذي كثيرًا ما يورد على سبيل المثال وهو مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠)، فإذا كنت استثمرت أموالك في سوق الأسهم الأمريكية في أوائل الثمانينيات من القرن العشرين، لكنت حققت الربح الوفير.

والرسالة الحقيقية مقلقة بعض الشيء. فالأرقام على المحور الرأسي في الرسم البياني عبارة عن «معدلات تاريخية للسعر/الأرباح». تظهر هذه الرسومات البيانية كيف ترتبط أسعار الأسهم بتاريخ أرباح الشركات خلال السنوات العشر الماضية. لهذا في عام ١٩٨٠، كانت أسعار أسهم عادية داخل مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ تبلغ تسعة أضعاف متوسط أرباح هذه الشركات في السبعينيات (جرى تعديل الرسم البياني وكل هذه الأرقام من أجل إزالة أي أثر للتضخم). فالأسهم التي كانت تدر أرباحًا تبلغ ١٠٠ دولار سنويًّا في السبعينيات، كان يتكلف شراؤها ٩٠٠ دولار عام ١٩٨٠. وبحلول عام ١٩٩٠، كان يتكلف شراء الأسهم التي تدر ربحًا يبلغ ١٠٠ دولار سنويًّا في الثمانينات ١٨٠٠ دولار. ويعني هذا أن المستثمرين عام ١٩٩٠ كانوا متفائلين أن سوق الأسهم ستكون في التسعينيات أفضل منها في الثمانينيات، في حين أن المستثمرين عام ١٩٨٠ لم

يكونوا متفائلين بنفس الدرجة أن أداء سوق الأسهم في الثمانينات سيكون أفضل منه في السبعينيات.

وبحلول عام ٢٠٠٠، كان المستثمرون مستعدين لدفع مبلغ ٤٥٠٠ دولار مقابل الأسهم التي تدر ربحًا يبلغ ١٠٠ دولار طوال التسعينيات. فإذا كان المستثمرون عام ١٩٩٠ على درجة أكبر من التفاؤل بالمقارنة بالمستثمرين عام ١٩٨٠، فإن المستثمرين عام ٢٠٠٠ كانوا حمقى تمامًا. وكان جزء من هذه الحماقة يرجع إلى استعدادهم لدفع مبالغ أكبر مقابل الأسهم لأن امتلاك الأسهم كان قد أصبح أكثر شيوعًا بين الناس آنذاك، وزادت قدرتهم على تحمل المخاطر. ولكن هذا الأمر قد عكس في الأغلب وجهة نظر، وهي وجهة نظر لا تناقش وغير مقصودة، ترمي إلى أن الربحية في المستقبل ستكون أفضل بكثير منها في الماضي بطريقة لم تحدث من قبل.

لنكن أكثر وضوحًا فيما يتعلق بالافتراض الهائل الذي افترضناه من قبل. لم تكن المسألة تدور حول ما إذا كانت أرباح الأسهم تزيد أم لا، وفي المتوسط، كانت دائمًا تشهد مع توسع الاقتصاد زيادة غير منتظمة على المدى المتوسط. ولكن معدلات السعر/الأرباح مثل تلك الموضحة في الرسم البياني قد أخذت دائمًا في اعتبارها حقيقة أنه نتيجة لنمو الاقتصاد فإن أرباح الغد ستكون في الغالب أكبر من أرباح اليوم. وفي عام ٢٠٠٠ راهن المستثمرون على أكثر من ذلك حيث راهنوا على أن أرباح الغد ستكون أكبر بكثير جدًّا من أرباح اليوم بطريقة لم يسبق لها مثيل في تاريخ سوق الأسهم، ولا حتى عند إنشاء السكك الحديدية أول مرة، ولا عند دخول الكهرباء الولايات المتحدة، ولا أثناء التوسع الاقتصادي الكبير الذي شهدته الخمسينيات والستينيات.

لا ينبغي أن يرتفع الرسم البياني للسعر/الأرباح مثل الواجهة الشمالية لجبل إيجر Eiger وإنما ينبغي أن يكون مستويًا إلى حد ما، وربما يتذبذب صعودًا وهبوطًا، ولكنه لا يشهد تغيرًا كبيرًا على المدى البعيد. فإذا ظل معدل سعر السهم إلى ربحه ثابتًا عند النقطة ١٦، يعني هذا أنني مستعد لدفع ١٦ دولارًا لشراء سهم كان يدر في الماضي ربحًا يبلغ دولارًا سنويًّا، أو أنني مستعد لدفع ١٦٠٠ دولار لشراء محفظة استثمارات كانت تدر في الماضي ١٠٠ دولار سنويًّا، أو أن أدفع ١٦ مليار دولار لشراء شركة كانت تدر في الماضي ربحًا يبلغ مليار دولار سنويًّا. ومع نمو الشركات في سوق الأسهم، قد تنمو الأرباح من ١٠ ملايين إلى ١٠٠ مليون أو إلى مليار دولار سنويًّا، ولكن لا ينبغي أن يتغير «المعدل» في العادة بمرور الوقت. (صحيح أنه يتغير بتغير سعر الفائدة ونسبة المخاطرة، ولكن لا يكفي هذان الأمران لتفسير فقاعة الإنترنت التي حدثت في أواخر التسعينيات.)

أم أن هذا هو بعد النظر؟



المصدر: شيلر ٢٠٠١.

عندما عرض عليّ رجال المبيعات لصندوق تقاعد رسومًا بيانية مثل هذه عام ٢٠٠٠، كان ما يأملون أن يخبروني به هو أن سوق الأسهم سوف يستمر في الارتفاع. ولكن في حقيقة الأمر فإن ما رأيته في تلك الرسوم لم يكن سوى رسالة بأن السوق على وشك الانهيار. تاريخيًّا، كانت المعدلات طويلة المدى لسعر السهم إلى ربحه تقترب دائمًا من ١٦. وكانت هذه المعدلات تبتعد في مرات كثيرة عن هذا الرقم، إلا أنها تعود دائمًا إلى نفس الرقم. بذل روبرت شيلر Robert Shiller أستاذ الاقتصاد بجامعة يال Yale بعض الجهد لكي يثبت هذا النموذج الذي يعود فيه معدل السعر/الربح عند مستوى ١٦، وجمع بيانات معدلات السعر/الأرباح التي تعود إلى عام ١٨٨١. (استخدمت بيانات روبرت شيلر في الرسوم البيانية لكلا الرقمين. وفي حقيقة الأمر، فإن الشكل الأول ما هو سوى ملخص من الشكل الثاني. ومع ذلك فالانطباعات التي يعطيها كل شكل منهما تختلف عن التي يعطيها الآخر إلى حد ما) أما ما يبدو جليًّا من البيانات التي جمعها شيلر، فهو أن وصول المعدل إلى ٣٠ ليس أمرًا قياسيًّا إذ إنه حدث مرة واحدة فقط قبل تسعينيات القرن العشرين وذلك في عام ١٩٢٨. ومثلما حدث عند انهيار البورصة عام ٢٠٠٠، أتى الناس عند انهيارها عام ١٩٢٨ بالعديد من التفسيرات لارتفاع أسعار الأسهم، حينها أعلن إيرفينج فيشر Irving Fisher عالم الاقتصاد الشهير بجامعة يال الذي سبق شيلر في هذا المجال أن أسعار الأسهم قد بلغت «هضبة مرتفعة جديدة ودائمة». ولم يكن فيشر أحمق، بل كان أحد المفكرين المؤثرين في الاقتصاد النقدي، وله كتاب بعنوان «انهيار وول ستريت — وما بعده» The Wall Street Crash — And After، الذي كان يطرح فيه ما بدا آنذاك على أنه أسباب وجيهة لتوقع بقاء أسعار الأسهم مرتفعة.

ومع أول انهيار مفاجئ شهدته سوق الأسهم في نهاية عشرينيات القرن العشرين، الذي كان يمثل بداية انهيار بورصة وول ستريت عام ١٩٢٩، زعم فيشر أن الأرباح المستقبلية ستكون ممتازة بسبب الفعالية الناتجة من الاندماجات الكبيرة الذي شهدتها الشركات مؤخرًا آنذاك، وأيضًا بسبب تطبيق التكنولوجيا الحديثة، وتطور الخبرة الإدارية وخبرة البنك المركزي الأمريكي. وكان يبدو تحليله معقولًا ... ومألوفًا بشكل غريب (أي يشبه تحليله السابق الذي لم يكن تحليلًا صائبًا).

وللأسف، ورغم العنوان الموحي لكتاب فيشر، فإنه لم ينشر بعد انهيار بورصة وول ستريت مباشرة، وإنما نُشر عام ١٩٣٠ بعدما شهد السوق الفصل الأول مما تحول إلى مسرحية درامية طويلة. وقد أتبع ذلك انخفاض أكثر إثارة في أسعار الأسهم وهو ما حدث أيضًا في الكساد الكبير Great Depression عام ١٩٢٩.

التفكير العقلاني في الندرة

ربما لا نكون على حافة كساد آخر. ومع ذلك تجد المتفائلين العنيدين يزعمون أن سوق الأسهم سوف ترتفع، من أجل تبرير تقديرات الفقاعة بالسوق. فبعدما شهد مؤشر داو جونز Dow Johns سقوطًا ليصل إلى حوالي ٨٠٠٠ نقطة عام ٢٠٠٢، أصر كل من جيمس جلاسمان James Glassman وكيفين هاسيت Kevin Hassett على الدفاع عن كتابهما «داو ٣٦٠٠٠»، وهو الكتاب الذي تنبأ بالنبوءة التي حملها اسمه، في عناد، والذي أصدراه قبل انهيار المؤشر. وأشارا، وهم على حق في ذلك، أننا لا يمكننا توقع أداء السوق على المدى القصير، وكانا يتوقعان أن يتعافى السوق بمرور الوقت. (ولكن لم يعودا يؤكدان كما أكدا في كتابهما أن الأمر قد يستغرق «ثلاثة أو خمسة أعوام» كي ينتعش السوق، أي حتى نهاية عام ٢٠٠٤.) وأكدا أن سوق الأسهم قد قيمت بأدنى من قيمتها الحقيقية طوال المائة عام الماضية، لذلك فإن البيانات التاريخية التي جمعها فيشر لا تثبت أن المستثمرين في المستقبل سيقعون في نفس الخطأ. ربما كان المستثمرون مخطئين طوال القرن الماضي. وكما ذكرت من قبل، فبمجرد أن يتخلى علماء الاقتصاد عن فكرة أن الناس يتصرفون بمنطقية، سيكون من العسير علينا أن نجد ما نقوله.

والسؤال عمّا إذا كانت أرباح إحدى الشركات ستزيد زيادة كبيرة بالفعل في الأعوام القليلة المقبلة، مثلما توحي تقييمات الفقاعة يعد سؤالًا مهمًّا. من المثير التفكير في أن هذه الحجة هي حجة عن قوة الإنترنت، والهواتف الخلوية، والحواسب الآلية، وأشكال

التقدم التكنولوجي الحديث الأخرى. فقد حاجج العديد من أنصار الإنترنت بالفعل أنه من المعقول جدًّا أن يدفع المرء مبلغًا باهظًا مقابل السهم في شركة أمازون لأن الإنترنت «ينقل كل شيء».

ولكن للأسف ليس هذا هو الغرض المقصود، فربما يعد الإنترنت بالفعل بمنزلة تكنولوجيا تحويلية شأنه شأن الكهرباء، أو الإنتاج الكيميائي الضخم، أو السكك الحديدية. وفي حقيقة الأمر فإن الإجابة سوف تظهر بمرور الزمن، ولكن هذه الإجابة لا تهم في الحقيقة عندما يتعلق الأمر بسوق الأسهم. والفرضية الأساسية الخفية في هذا الأمر هي أننا إذا كنا نخوض غمار ثورة تكنولوجية، فينبغي أن تكون قيمة الأسهم مرتفعة للغاية. ولكن هذه الفرضية خاطئة؛ فأسعار الأسهم ترتفع فقط متى وجد سببًا وجيهًا يجعلنا نتوقع زيادة في الأرباح المستقبلية. وكما نعرف فإن الأرباح تأتي من الندرة مثل ملكية الأرض النادرة (فنجدها محمية بواسطة سند ملكية قانوني)، والمنتج النادر (فنجده محميًّا بواسطة العلامة التجارية)، أو الشركة ذات القدرات النادرة (لا يحميها إلا مسألة صعوبة تقليد أكثر الشركات فعالية). ولهذا فأسعار الأسهم يمكن أن ترتفع فقط إذا كان التحول الاقتصادي يزيد درجة تحكم الشركات في الموارد النادرة.

من السهل أن ترى أنه ربما توجد علاقة بين التحول الاقتصادي والتحكم في الندرة. ولكن ليس من السهولة أن تعرف طبيعة هذه العلاقة؛ فهي بالتأكيد ليست بالعلاقة المباشرة، مثل القول بأن «التكنولوجيا الجديدة تزيد من تحكم الشركات في الموارد النادرة.» بعض الشركات سوف تربح وبعضها ستخسر. وتاريخيًّا لم توجد علاقة واضحة بين التحول الاقتصادي وبين الأرباح العالية بالنسبة للشركات العادية. وفي الواقع، فالعكس غالبًا يكون هو الصحيح: يقضي التحول الاقتصادي على ربحية الشركات القديمة (عن طريق استبدال أصولها النادرة أو مطابقتها)، بينما تواجه الشركات الجديدة التي حلت محل نظيراتها القديمة خطر ارتفاع معدلات الفشل والارتفاع الهائل في تكاليف تطوير أعمالهم. أما الثمار فيجنيها العمال الذين يحصلون في المتوسط على رواتب أعلى، ويجنيها أيضًا المستهلكون في صورة أسعار منخفضة أو حصولهم على سلع وخدمات أحدث وأفضل. وعلى سبيل المثال، فأرباح شركة أمازون البالغة ٣٠ مليون دولار عام ٢٠٠٣م ينبغي أن تقاس أمام التراجع في أرباح صناعة الموسيقى عالميًّا في نفس العام بما يقرب من ٢٫٥ مليار دولار، وهو التراجع الذي يرجعه القائمون على هذه الصناعة إلى تحميل الموسيقى من الإنترنت وسهولة القرصنة. وهكذا يمكن للإنترنت القضاء على الأرباح وفي الوقت نفسه تمكين الحصول عليها.

كان هذا هو الحال دائمًا مع الثورات التكنولوجية السابقة مثل السكك الحديدية أو الكهرباء. ولأنني لم أعِ تلك النقطة جيدًا في الماضي، ارتكبت خطأً ذات مرة عندما تراهنت رهانًا دون مال مع عالم الاقتصاد جون كاي. تساءل عن ماذا كان سيحدث لو كنا قد اشترينا أسهمًا في شركة جريت ويستيرن رايلواي Great Western Railway، وهي أشهر شركة سكك حديدية في بريطانيا التي شهدت ميلاد صناعة النقل بالقطارات. وراهنني أنني حتى إذا كنت قد اشتريت الأسهم في أول يوم من طرحها للاكتتاب، واحتفظت بها لفترة طويلة، فلسوف تدر لي ربحًا متواضعًا، ربما أقل من ١٠٪ سنويًّا. ولم أقتنع أن إحدى كبرى الشركات الناجحة في صناعة السكك الحديدية ستوزع مبلغًا متواضعًا على المساهمين. عندها رحت أنفض الغبار عن أعداد مجلة «ذي إيكونوميست» The Economist التي نشرت في القرن التاسع عشر، وبحثت فيها إلى أن وجدت الإجابة. وبالطبع كان كاي على حق. فبعدما طرحت أسهم الشركة للاكتتاب بسعر ١٠٠ جنيه إسترليني للسهم عام ١٨٣٥، حدثت مضاربات قوية على أسهم شركات السكك الحديدية قفز خلالها سعر سهم شركة جريت ويستيرن ريلواي إلى ٢٢٤ جنيهًا إسترلينيًّا عام ١٨٤٦ أي بعد تأسيس الشركة بعشر سنوات. ثم انهار السهم ولم يصل مطلقًا إلى هذا المستوى مرة أخرى طوال القرن الذي يمثل عمر الشركة. وهكذا فالمستثمر الذي احتفظ بالسهم على المدى البعيد حصل على عائد توزيعي dividend وأيضًا على عائد سنوي على استثماراته الأصلية البالغة ١٠٠ جنيه إسترليني يبلغ ٥٪ وهو عائد مقبول وإن كان غير مميز بأي حال من الأحوال. وبالطبع فإن من اشترى تلك الأسهم في قمة أسعارها قد خسر ماله، ولكن يبقى حاله أفضل بكثير من حال حاملي الأسهم في شركات السكك الحديدية الأخرى التي لا يحصى عددها والتي أشهرت إفلاسها، حتى قبل الانتهاء من مد خطوط القطارات.

لذلك، فحتى الاستثمار في أفضل شركات السكك الحديدية لم يكن بمنزلة الاستثمار العظيم، أما الاستثمار في أسوأ تلك الشركات، كان يعد بمنزلة كارثة مالية. ولكن لا خلاف على أن صناعة السكك الحديدية قد حولت تمامًا الاقتصاديات المتقدمة. تفيد التقديرات المتحفظة أنها أضافت من ٥ إلى ١٥٪ إلى القيمة الإجمالية للاقتصاد الأمريكي بحلول عام ١٨٩٠م، وهو رقم مذهل عندما تفكر فيه. ولكن تسببت المنافسة بين شركات السكك الحديدية وبعضها في بناء وتشغيل الخطوط في أن تظل الأرباح متواضعة. وطالما ظلت المنافسة قوية، فإن السكك الحديدية لن تنعم سوى بقدر ضئيل من قوة الندرة.

الندرة والتكنولوجيا

أما فيما يخص شركات الدوت كوم وشركات التكنولوجيا الحديثة فإن مسألة الندرة يصعب تحقيقها. صحيح أن بعض الشركات أبلت بلاءً حسنًا، ولكنها قليلة مثل شركة آي بي إم ومايكروسوفت وإنتل. أذكر مثلًا أن شركة آي بي إم حققت نجاحًا منقطع النظير إذ إنها في نهاية سبعينيات القرن العشرين كانت أكثر الشركات ربحية على الإطلاق. ولكنها مع بداية الثمانينيات باتت على وشك الإفلاس تقريبًا ولم ينقذها منه سوى قيامها بتحويل نفسها تحويلًا مؤلمًا وجذريًّا إلى نشاط تجاري مختلف تمام الاختلاف عن نشاطها السابق. أما شركة إنتل، فلم تعان من نفس النوع من التفكك على الرغم من أن حجم أرباحها شهد انخفاضًا على مدار تسعة أشهر عام ٢٠٠١. ومع ذلك فشركة إنتل تشتهر بميلها المستمر إلى الحفاظ على روح الابتكار لتبقى دائمًا في موقع الصدارة مع منافسيها. (أذكر أن رئيس مجلس إدارة تلك الشركة ألف كتابًا بعنوان «المذعور هو من يستمر» Only the Paranoid Survive.)

يبدو أن شركة مايكروسوفت والتي حلت محل شركة آي بي إم كعملاقة صناعة الحاسب الآلي، هي فقط التي لم تمر بأوقات عصيبة. وربما يكون هذا النجاح الكبير لشركة مايكروسوفت هو ما ساعد في إشعال حالة الهيستريا بحثًا عن «مايكروسوفت جديدة». ولكن لا تستطيع معظم الشركات أن تكون مثل مايكروسوفت، ولن تكون مثلها أبدًا. وفي الحقيقة، فعندما يتعلق الأمر بأسعار الأسهم، فحتى شركة مايكروسوفت لا تبدو وكأنها شركة مايكروسوفت الشهيرة لأن سعر سهمها في نهاية تسعينيات القرن العشرين لم يعكس وضعها القائم آنذاك وإنما عكس توقعات لما سوف تصبح عليه مايكروسوفت في النهاية. وكانت وجهة نظر المستثمرين، التي ربما تكون صحيحة، أن مايكروسوفت بسيطرتها على عدد من المعايير المهمة للصناعة فإنها تمتلك بالفعل قوة ندرة حقيقية ودائمة والتي ستعود عليها بالأرباح الضخمة في السنوات المقبلة.

وبالنسبة إلى سرب الشركات المطالبة بعرش الدوت كوم، فما كان ينبغي تكون الفروق بينها كبيرة. فكثير من هذه الشركات كان من الممكن أن تقام شركات طبق الأصل منها بأقل تكلفة في غضون أشهر قليلة، ولعل هذه الحقيقة وحدها هي التي أوضحت أن أسهمها لا تساوي شيئًا في الحقيقة. لم يكن يهم ما إذا كان الاقتصاد يتغير أم لا؛ إذ إن الاقتصاد لن يتغير أبدًا بصورة تجعل الشركات التي لا تتمتع بأي قوة ندرة تجني الأرباح الطائلة.

ويعود هذا بنا إلى جراهام بيلي وشركة الاستشارات الإدارية في أواخر عام ١٩٩٨ الذي كانت الفكرة الضمنية وراء قوله تنادي بأنه: لا يهم ما إذا كان لديك أي نوع من قوة الندرة، ولا يهم إذا كان هناك من يقوم بنفس العمل الذي تقوم به، ولكن المهم أن تكون أنت من يصل أولًا. فهي نفس فكرة السعي وراء الذهب بعد اكتشافه بكاليفورنيا عام ١٨٤٨ Gold Rush حيث كانت الأولوية فيه لمن وصل أولًا. فلو استطاعت إحدى شركات التجارة عن طريق الإنترنت أن تحفظ لنفسها ما يشبه «منطقة امتياز» على الإنترنت، سيكون من المستحيل على الشركات الأخرى الدخول إلى تلك المنطقة، وطردها منها.

وإذا ما حولت هذه الفكرة الضمنية إلى فكرة واضحة، يمكنك أن ترى أنها فكرة يروق وضعها في قصص الأساطير الأمريكية ولكنها لا تصلح لأكثر من ذلك. فالمستوطنون والمنقبون عن الذهب يدافعون عن حقوق ملكيتهم بطريقة فظة وإن كانت تفي بالغرض وتحظى باعتراف الجميع. أما شركات الإنترنت فلا تملك مثل هذه الحقوق؛ إذ إن كل ما تملكه هو اسم الموقع، وربما اسمها التجاري المميز. ولكن كما يقول المثل: مال تجلبه الرياح تأخذه الزوابع. والسؤال هو: لماذا برب الأرض والسماء يجب إعفاء أول شركة تنشأ موقعًا لتجارتها على الإنترنت من المنافسة الفعالة؟ فمن السهل للغاية على العملاء معرفة الشركات الجديدة، وزيارة الموقع الجديدة على الإنترنت لن يكلف العملاء أي جهد، بل سيكون أسهل بكثير من زيارة متجر جديد. والواقع أن الميزة التي تتمتع بها الشركات التي تتأسس أولًا باتت ضئيلة مقارنة بما مضى. وكما كان يقول بيلي: إن هناك شركة تقدم تقنية البحث على الإنترنت أسست عملها في جراج في كاليفورنيا، وكانت تقوم ببضعة مئات فقط من عمليات البحث في الساعة. ولم تكن هذه الشركة سوى عملاق البحث الحالي جوجل Google.

وبالفعل تعتبر جوجل المثال الحي على أن من يصل أولًا إلى الإنترنت ليس له أي مميزات دون غيره، ولكن الأفضل هو من له كل المميزات. فقد انضمت جوجل إلى اللعبة متأخرة، *أي في الوقت الذي كانت شركة ياهو Yahoo أرست فيه تجارتها*، وتربعت على عرش محركات البحث، حتى إن اسمها بات يعادل البحث على شبكة الإنترنت نفسها. والسؤال لشركة جوجل عما إذا كان هناك شركة جديدة تأسست في جراج في مكان ما تستعد الآن لكي تفعل مع جوجل نفس ما فعلته هي من قبل مع منافسيها. فكل شركة على الإنترنت معرضة لهذا النوع من المنافسة. فالشبكة العنكبوتية تستأصل قوة الندرة.

وهكذا فإن الدروس التي ينبغي عليك تعلمها فيما يتعلق بشأن استثماراتك في سوق الأسهم أضحت واضحة تمام الوضوح: أولًا، تذكر معاناتك لإيجاد أسرع طابور في المتجر، وضع في ذهنك أن كل أسعار الأسهم تحتاج إلى معرفة أحد الخبراء الواسعة. فإذا حاولت أن تربح المال الوفير، فمن الأفضل أن يكون لديك فكرة واضحة عما تظن أنك تعرفه ويتجاهله المطلعون على أسرار الشركات. ثانيًا، تذكر أن ربحية الشركات طويلة المدى تأتي من تمتع الشركات بإمكانيات لا يمكن للشركات الأخرى تقليدها، مثل: العلامة التجارية القوية في سوق متحفظ، مثل الواقي الذكري ماركة تروجان Trojan، أو التحكم في معايير إحدى الصناعات، مثلما تفعل مايكروسوفت. أو التفوق في الخبرة مثل شركة جينرال إليكتريك General Electric. وربما يتمتع موقع إي باي eBay للمزادات بتلك القوة التي يستمدها من القاعدة الثابتة من البائعين والمشترين الأوفياء له. ويبقى عدد قليل جدًّا من الشركات التي تمارس التجارة عن طريق الإنترنت ممن يتمتعون بقوة ندرة مثل هذه، فمتى تأملت قصة جراهام بيلي بإمعان، تجدها غير مقنعه بالمرة عام ١٩٩٨. وكانت شركته قد أعلنت إفلاسها في أبريل عام ٢٠٠١.

الفصل السابع

رجال عرفوا قيمة العدم

«هو شخص يعرف سعر كل شيء، ويعرف قيمة العدم» كان هذا تعريف أوسكار وايلد Oscar Wilde للناقد المتهكم، والذي ينطبق اليوم عادة على الخبراء الاقتصاديين.

تخيل أنك استأجرت خبيرًا اقتصاديًّا ليبيع منزلك، سيقوم الخبير بتنظيم مزاد ذي مظهر طيب بحيث يمنحك الشعور بالاطمئنان بأنك ستحصل من ورائه على مبلغ ٣٠٠,٠٠٠ دولار، وهي القيمة التي تظن أن منزلك يساويها. ثم تبدأ عملية استلام العطاءات التي تسفر عن إصابتك بصدمة كبيرة وشعور خبيرك الاقتصادي بالحرج بعد أن انتهت العملية ببيع المنزل بأقل من ٣,٠٠٠ دولار. وهكذا تجد نفسك مشردًا وعلى وشك الإفلاس. ثم تُطلق منك زوجتك، وتقضي بقية حياتك تعيش في قبو شديد الرطوبة.

وبينما أنت كذلك، تجد جارك قد قرر هو الآخر بيع منزله. يقوم جارك في هذا الشأن بالاتفاق مع خبير اقتصادي آخر يقوم بدوره بتنظيم مزاد ذي مظهر طيب ويتوقع جارك أن يصل سعر منزله في المزاد إلى ٣٠٠,٠٠٠ دولار، ولكن ما تنفك عملية المزايدة في رفع سعر المنزل إلى أن يصل سعره إلى ٢,٣ مليون دولار.

أتجد من الصعب أن تحدث هذه القصة في الواقع؟ كلا على الإطلاق. فقد وقعت حادثة مماثلة ولكنها لم تحدث لملاك منازل وإنما لحكومات. أما العقارات التي عُرضت للبيع في تلك الحالة فلم تكن مكونة من الطوب والملاط، وإنما من الهواء، أو إن شئت الدقة أطوال موجات الطيف اللاسلكي، التي تستخدمها شركات الهواتف المحمولة لتشغيل شبكاتها. فقد كانت حكومات العالم منذ بضعة أعوام مضت تبيع حقوق تراخيص استخدام هذه الترددات لشركات الاتصالات. ولمّا كان هذا الطيف الترددي موردًا محدودًا، وُجدت الندرة. وأينما وجدت الندرة، وجدت الفرص لكسب المال، كما علمنا من الفصول السابقة. ولكن للأسف، لم يكن كل الخبراء الاقتصاديين الذين عينوا كمستشارين يعرفون كيفية تنظيم المزادات على النحو الذي يجعلها تحقق على الأرجح سعرًا جيدًا. لذا تجد أحد المزادات

قد حقق أقل من ١٪ من المبلغ المأمول، في حين حقق مزاد آخر مبلغًا يزيد عشر مرات عن المبلغ المتوقع.

لم تكن تلك المزادات خاضعة للحظ، وإنما للمهارة في بعض الحالات، وارتكاب الأخطاء في حالات أخرى. فبيع الهواء في المزاد شأنه شأن لعب البوكر، فهي لعبة تتطلب المهارة الفائقة، ويجري لعبها للفوز بجوائز ضخمة بالفعل.

الحب، والحرب، والبوكر

يعتبر كثير ممن عرفوا عالم الرياضيات جون فون نيومان John von Neumann أنه صاحب «أفضل عقل في العالم»، فقد سنحت لهم الفرصة لأن يضعوه في مقارنة صعبة، حيث إن ألبرت أينشتاين كان أحد زملائه في جامعة برينستون. وكان فون نيومان عبقريًّا نُسجت حوله أساطير لذكاء يفوق ذكاء البشر. ويقال إنه طُلب منه ذات مرة المساعدة في تصميم حاسب آلي عملاق بحيث ينجح في حل مسألة رياضية مهمة وجديدة تفوقُ قدرات الحواسب الآلية العملاقة الموجودة آنذاك. فطلب منهم أن يشرحوا له المسألة، فحلها في لحظات بورقة وقلم ثم رفض عرض المشاركة في التصميم.

ولنيومان إنجازات هائلة في المنطق، ونظرية المجموعات في الرياضيات، وعلم الهندسة، والأرصاد الجوية، والمجالات الرياضية الأخرى. كما كان له دور رئيسي في تطوير ميكانيكا الكم، والأسلحة النووية، والحواسب الآلية. أما دوره كأحد مؤسسي نظرية الألعاب game theory فهذا هو ما يثير اهتمامنا الآن.

يعني مصطلح لعبة بالنسبة إلى المتخصص في نظرية الألعاب أي نشاط يؤثر فيه توقعك بما سيفعله الطرف الآخر على قرارك بما ستفعله أنت. وتتضمن هذه الألعاب لعبة البوكر، والحرب النووية، والحب، أو بيع الهواء في مزاد. والبساطة التي تبدو عليها نظرية الألعاب قد تكون خادعة: فأنت تجد على سبيل المثال لعبة «قيادة السيارات» لعبة مباشرة بكل معنى الكلمة. وفي هذه اللعبة أحصل على نتيجة مقبولة إذا قدت السيارة على الجانب الأيمن من الطريق، وأنت كذلك تحصل على نفس النتيجة إذا فعلت مثلي. وكذلك أحصل على نتيجة مقبولة إذا قدت السيارة على الجانب الأيسر من الطريق وأنت كذلك تحصل على نفس النتيجة إذا فعلت مثلي. أما إذا تصرف أحدنا عكس تصرف الآخر فإنني أحصل على نتيجة سيئة للغاية (كأن تحملني سيارة إسعاف بعد إصابتي). وكذلك سوف تحصل أنت أيضًا على نتيجة سيئة إذا اصطدمت مقدمة سيارتك بمقدمة

سيارتي، ولكنني في نظرية الألعاب لا أهتم عادة بنتيجتك في حد ذاتها وإنما أهتم بها لأنها تساعدني على التنبؤ بسلوكك.

وعادة تُوصف الألعاب بهذه الطريقة باستخدام قصص قصيرة وطُرف، ولكن هذه القصص تخفي وراءها حقيقة أن الألعاب — بالنسبة إلى المتخصص في نظرية الألعاب — تعتبر بمنزلة أشياء حسابية. والمتخصصون العظام في نظرية الألعاب هم في الحقيقة علماء رياضيات في غاية المهارة أمثال فون نيومان نفسه أو جون ناش John Nash الحائز على جائزة نوبل، الذي يتناول فيلم «عقل جميل» A Beautiful Mind قصة حياته. وكانت الطريقة الثورية الجديدة التي ابتدعها ناش للتنبؤ بنتيجة اللعبة تطبيقًا رائعًا لعلم رياضيات فهمه صاحبه فهمًا جيدًا.

كان فون نيومان عاشقًا للبوكر، وبسبب اهتمامه بهذه اللعبة طور أدوات رياضية لا تفيد المتخصصين في الاقتصاد فحسب، بل تفيد كل من يريد فهم كل شيء بدءًا من المواعيد الغرامية وحتى علم الأحياء التطوري، والحرب الباردة.

وأساسيات لعبة البوكر بسيطة إذ يخفي كل اللاعبين أوراق اللعب إلى أن يتم كشف الأوراق في نهاية اللعبة عندما تفوز أفضل تشكيلة أوراق بقيمة الرهان الموضوع على الطاولة، وهو عبارة عن مجموعة المراهنات منذ أن بدأ اللاعبون في اللعب. وعلى كل لاعب أن يستمر في المراهنة حتى يظل في اللعبة. أحيانًا ينسحب بعض اللاعبين في منتصف اللعبة مفضلين التخلي عن المال الذي راهنوا به بدلًا من المخاطرة بخسارة مال أكبر عند كشف الأوراق. فإذا انسحب كل اللاعبين الآخرين، يمكنك أن تفوز بقيمة الرهان دون أن تكشف أوراقك.

فإذا كنت تلعب البوكر، فسيكون همك الأساسي أثناء اللعب هو تحديد ما إذا كان الأمر يستحق أن تستمر في دفع المال كي تظل في اللعبة، إذ لا يكفي أن تحسب احتمالات أن تشكيلة الأوراق في يدك أفضل من الأوراق المختفية في الأيادي الأخرى على الطاولة. بل إنك تحتاج إلى تحليل كل تحركات منافسيك. فهل المراهنة بمبلغ ضئيل علامة على الضعف، أم هي خدعة لإغرائك لأن ترفع رهانك أمام القوة الخفية؟ وهل تعني المراهنات بالمبالغ الكبيرة تشكيلة أوراق لعب متميزة في يده، أم أنها خدعة هي الأخرى؟ ولا بد أن تضع في اعتبارك أن منافسيك يحاولون تفسير مراهناتك في الوقت ذاته. لذا عليك أن تأخذ حذرك وتراوغ أنت الآخر حتى لا يكون سلوكك متوقعًا.

لهذا تجد البوكر يمتلئ بسلسلة حلزونية من تخمين ماذا سيفعل الآخرون كأن تقول مثلًا: «إذا كان يظن أنني أظن أنه يظن أن معي أربعة ملوك، فإن كذا وكذا.» والبوكر لعبة حظ ومهارة، والأهم من ذلك، أنها لعبة أسرار؛ فكل لاعب يعرف معلومات

لا يعرفها اللاعبون الآخرون. أما في لعبة الشطرنج، وهي اللعبة التي تعتمد على المهارة البحتة، فإن المعركة تحدث على مرأى من الجميع، في حين أن في البوكر لا يرى أي لاعب الحقيقة كاملة.

من هنا نتجت نظرية الألعاب، إذ كان فون نيومان مؤمنًا أنه إذا استطاع تحليل لعبة البوكر باستخدام الرياضيات، فيمكنه إذن أن يلقي الضوء على كل أنواع التعاملات البشرية. فالبوكر لعبة يحاول فيها عدد قليل من اللاعبين خداع بعضهم بعضًا في جو من الأسرار والحظ والحسابات التي تُجرى بمهارة. ولكن ليس البوكر فقط هو الذي تنطبق عليه هذه الصفات. فهناك مثلًا قادة الحروب، أو هناك حتى — إذا كنت ناقدًا ساخرًا مثلي — رجال ونساء يلعبون لعبة الحب العظيمة. وبالفعل يمكن تفسير العديد من التعاملات البشرية على أنها معارك يُستخدم فيها الدهاء لا العنف، تمامًا مثل البوكر. ويصف المتخصصون هذه التفاعلات على أنها «ألعاب» ويعملون على اكتشافها مستخدمين نظرية الألعاب.

وبالطبع ما يسري على كافة جوانب الحياة، يسري على الجانب الاقتصادي. شكل كل من فون نيومان وعالم الاقتصاد أوسكار مورجنستيرن Oskar Morgenstern فريقًا لكتابة أسس وقواعد نظرية الألعاب، وأودعاها في كتاب بعنوان «نظرية الألعاب والسلوك الاقتصادي» Theory of Games and Economic Behavior، الذي نُشر قبل نهاية الحرب العالمية الثانية. ومنذ ذلك الحين، ربطت علاقة متينة علم الاقتصاد بنظرية الألعاب، إذ يدرس معظم طلاب علم الاقتصاد نظرية الألعاب. كما حصل العديد من المتخصصين في هذه النظرية على جوائز نوبل للعلوم الاقتصادية.

وإذا أردت أمثلة من واقع الحياة على «الألعاب الاقتصادية»، ففكر في المساومات التي تتم بين المالك والمستأجر، أو بين الحكومة ونقابات العمال، أو بين بائع السيارات المستعملة والمشتري. أو فكر في الدول المنتجة للنفط وهي تقرر ما إذا كانت ستلتزم بقواعد منظمة الأوبك والمساعدة في دفع الأسعار نحو الارتفاع أو أن تنتجه بغزارة للاستفادة من الأسعار المرتفعة التي تسببت فيها الدول الأخرى التي التزمت بهذه القواعد.

أو في المثال الآتي الذي سندرسه دراسة متعمقة في هذا الفصل وهو مثال عن مجموعة من شركات الاتصالات الطموحة التي تحاول كل منها الحصول على تراخيص طيف ترددي من الحكومة ليس لديها إلا عدد محدود من هذه الترددات. وكل شركة مشتركة في المزاد لديها فكرة عن كم الربح الذي ستحصل عليه من وراء هذا الترخيص (وأيضًا عن مدى قيمة الترخيص)، ولكن لا تعلم أي شركة من الشركات كم يبلغ الربح الذي ستحققه بالضبط من ورائه. ويكون التحدي أمام الحكومة هو كيفية الكشف عن بعض

المعلومات الخفية مثل تحديد أيٍّ من شركات الاتصالات ستستخدم الترخيص أفضل استخدام، وتحديد المبلغ المالي الذي يساويه هذا الترخيص بالنسبة إلى هذه الشركات. فالوضع المثالي يفترض أن الحكومة تريد بيع التراخيص للشركات التي ستستخدمها الاستخدام الأمثل. ولمّا كانت الحكومة تقوم بتقسيم أصل ثمين من الأصول العامة، فهي تريد أيضًا أن تحصل على أفضل قيمة من أجل دافعي الضرائب.

ويعد مزاد بيع تراخيص الطيف الترددي لعبة مثل لعبة البوكر تمامًا في نظر فون نيومان، بل إنه يوجد تشابه كبير بينهما؛ ففي كلتا الحالتين ينبغي دفع مبالغ ضخمة في أكثر أجزاء العملية أهمية. فالبوكر يكون بلا معنى بدون مراهنات. والمقامر يرى أن أي لعبة تكون «أكثر متعة» إذا كانت تدار بنقود حقيقية. أما في البوكر، فإن المراهنة أساسية لكي يتم اللعب في المقام الأول، كما أن المراهنات في البوكر تفشي علامات عن القوة والضعف، فإذا لم يراهن اللاعبون بأموال حقيقية، يصبح «الاتصال» بلا مغزى؛ إذ إن الكلام سهل كما يعرف جميعنا. وبالتالي فالخداع في البوكر يكون له آثار فقط إذا كان المال الحقيقي في وضع يعتمد على نتيجة شيء غير مؤكد.

وينطبق الأمر نفسه على تراخيص الطيف الترددي. يفيد علماء الاقتصاد المتخصصون في نظرية الألعاب أن توزيع الأصول العامة — بدءًا من حق استخراج النفط وحتى حق استخدام الطيف الترددي — يجب أن يخضع لأساليب تشبه تلك الأساليب المستخدمة في لعبة البوكر. ولكي تتمكن الحكومة من إبعاد الشركات صاحبة الكلام والوعود الواهية، يجب أن تفرض على كل منها المراهنة بمبالغ ضخمة وأن تستخدم عبارةً استعملت في الماضي وهي أن تجبر كل متفاوض على «وضع ماله إرضاء لرغبات فمه».

ألعاب داخل ألعاب
كيف يباع المنزل الذي يساوي ٣٠٠٠٠٠ دولار مقابل ٣٠٠٠ دولار فقط

أذكر أن الحكومة الأمريكية كانت استعانت بالاقتصاديين المتخصصين في نظرية الألعاب لمساعدتها في بيع حقوق استخدام الطيف الترددي طوال النصف الثاني من تسعينيات القرن العشرين، الأمر الذي لم يكن بالمهمة السهلة: فالشركة التي تقدم العطاءات في المزاد لتحصل على ترخيص الطيف الترددي في كل من لوس أنجلوس وسان دييجو ربما ترغب في الحصول على كليهما، أو ربما لا تريد أيًّا منهما لأنها تعتبر استخدام الشبكات المجاورة أمرًا أقل تكلفة. ولكن كيف تقدم الشركة العطاء المناسب للحصول على ترخيص لوس أنجلوس قبل أن تعرف من سيحصل على ترخيص سان دييجو؟

فهذه المشكلة المعقدة مثلًا تمثل أحد مواضع نظرية الألعاب. لذا صمم المتخصصين في نظرية الألعاب الذين استعانت بهم الحكومة مجموعة معقدة من المزادات التي تُعقد في آن واحد.

وحقق أول هذه المزادات نجاحًا بالغًا، (كما حقق للحكومة الربح الوفير)، ولكن ساءت الأمور بعد عدة مزادات. لقد نجح هؤلاء المتخصصون في التعامل مع الأمور المعقدة كما ينبغي، ولكنهم ارتكبوا أخطاء بسيطة مثل إعلان قيمة العطاءات المقدمة قبل تقريبها إلى بضعة آلاف من الدولارات. استفادت الشركات عن طريق تقديم عطاءات تحتوي على رموز المناطق التي يريدونها. وقد مكنتهم هذه الطريقة من الإشارة إلى التراخيص التي يودون الحصول عليها ومن ثم قسموا سوق الاتصالات الأمريكية فيما بينهم دون الحاجة إلى أن تنافس شركة الأخرى منافسة شديدة. وفي حقيقة الأمر فإن هذا المخطط لم يكن بحاجة إلى عقد أي اتفاق (غير قانوني) لأن المزاد بطبيعته سمح بمثل هذه الإشارات الواضحة. بدا الأمر وكأنه عملية غش، ولكن لا يمكن لأحد إثباتها. وبعد ثلاث سنوات من عقد هذه المزادات الأولى، انتهى مزاد عُقد في أبريل عام ١٩٩٧ بسعر وصل إلى ١٪ فقط من العائد المتوقع؛ لأن الشركات — كما زعم كثير من المعلقين — تعلمت الغش بتجنب منافسة بعضها بعضًا.

وهذا هو المعادل لبيع منزل قيمته ٣٠٠٠٠٠ دولار مقابل أقل من ٣٠٠٠ دولار إذ يبدو من الصعب أن تفهم كيف يمكن أن يحدث هذا، ولكنه يمكن أن يحدث بمنتهى البساطة. فإذا كان هناك عدد قليل فقط من المشترين المحتملين لمنزلك، يمكنهم أن يتفقوا فيما بينهم على عدم منافسة بعضهم بعضًا. وعلى الشخص الذي اشترى المنزل بسعر رخيص أن يجد طريقة ما يعوض بها المشاركين الآخرين في المزاد. والتعويض الأكثر شيوعًا هو أن يتفق معهم ألا ينافسهم في المزادات التي ستعقد مستقبلًا. وبنفس الطريقة، يبدو أن شركات الاتصالات توصلت لاتفاق فيما بينها على ألا ينافس بعضها بعضًا على تراخيص الطيف الترددي في مناطق مختلفة. وكان الأمر بمنزلة إهانة لنظرية الألعاب، ولكن كان هذا أفضل قليلًا من منح التراخيص بلا مقابل.

وثمة طريقة أخرى للنظر إلى مشكلة المزادات الأمريكية ألا وهي أن المتخصصين في نظرية الألعاب أخفقوا في إدراك أن ما حللوه كان جزءًا من لعبة أكبر. فالحكومة كانت مثل لاعب البوكر الذي يبدو في منتهى السعادة بينما هو لا يعلم بوجود كاميرات خفية في الغرفة تصور أوراقه من الخلف، ويغفل هذا اللاعب عن حقيقة أن اللاعبين الآخرين، عبر سلسلة من الإيماءات والغمزات، يتناوبون الدور في سلبه أمواله. فاللعبة التي يظن أنه يلعبها ليست اللعبة الحقيقة على الإطلاق.

نظرية الألعاب للمبتدئين

لا بد أن يكون قد اتضح الآن أن نظرية الألعاب، سواء كانت تطبق على التواطؤ في المزادات أو على الغش في لعب البوكر، تعتمد على الفن بقدر ما تعتمد الرياضيات. وتحتاج كل الألعاب إلى وضع بعض الفروض المبسطة قبل استنباط نموذج رياضي لها، فإذا تجاهل المتخصصون فرضية أن المزايدين لن يستخدموا أكواد المناطق ليتواطئوا على التقسيم؛ فسوف يتوصلون إلى حلول مثالية ولكن لمشكلة أخرى.

تعتبر أصول نظرية الألعاب أحد أكثر التحديات صعوبة على الإطلاق؛ فقد طورتها عقول بشرية قمة في النبوغ والذكاء أمثال ناش، وفون نيومان. تمثل هذه المسألة أكبر نقاط القوة والضعف للنظرية في آن واحد، لأنه لكي تنجح نظرية اللعبة فإنها يجب أن تقدم بعض البصيرة فيما يتعلق بما يفعله البشر. فنظرية الألعاب تعبر عن الطريقة التي يمكن أن يتصرف بها الناس وكأنها حل لمعادلة رياضية. فهي تسلم بوجود اللاعبين الذين يتصرفون بطريقة شديدة المنطقية، والقادرين على حل أعقد المشاكل على الفور. ولكن هذا الوصف يبدأ في التعبير عن عدم واقعيته إذا أصبحت نظرية الألعاب أداة فعلية لتفسير تصرفات الناس في الواقع؛ إذ يستطيع عباقرة الرياضيات أمثال ناش، وفون نيومان حل تلك المسائل على الفور، أما معظمنا، فلا يستطيع.

فمثلًا، تخبرنا نظرية الألعاب أن لعبة الشطرنج لا تستحق أن تُلعب لأن نتيجتها محددة مسبقًا من الناحية النظرية؛ إذ إن بإمكان أحد اللاعبين فرض نتيجة معينة. ومع ذلك، لا نعرف أيهما الذي سيفرضها. ولا نعرف ما إذا كانت النتيجة المفروضة ستكون بالفوز أم بالتعادل. وبالتأكيد لا نعرف أي سلوك ستسلكه اللعبة. ولكن الأمر الوحيد الذي نعرفه هو أن النتيجة المفروضة ممكنة من الناحية النظرية. أما من حيث التطبيق، فلا يمكن لأقوى اللاعبين (سواء كان حاسبًا آليًّا أو بشرًا) معرفة هذه الاستراتيجية المُثلى. وأيضًا من حيث التطبيق، فإن نتيجة لعبة الشطرنج أبعد ما تكون عن كونها محددة مسبقًا. فأي فائدة تلك التي نستمدها من نظرية تخبرنا أن الشطرنج لعبة تافهة فقط إذا كنا جميعًا أذكياء بما يكفي لمعرفة كيف نلعبها؟

فلا يفكر جميعنا كالعباقرة. بل إن معظمنا سيحاول أن يخدع الآخرين في لعبة البوكر وفي يده تشكيلة أوراق معقولة نوعًا ما؛ إذ وضّح فون نيومان أن اللعب الصحيح هو أن تخادع وأنت معك أسوأ تشكيلة أوراق ممكنة. وأثبت كريس فيرجسون Chris Ferguson ذلك، وهو أحد تلامذة فون نيومان، عندما فاز ببطولة العالم للبوكر عام

٢٠٠٠. وبالطبع لا تشبه بطولة العالم للبوكر لعبك للبوكر مع رفقائك في جراج منزلك، فماذا يمكن لنظرية الألعاب أن تقول عن لاعبين ثملين غير متمكنين من الخداع جيدًا؟

لم يكن هذا بمنزلة الاعتراض الشديد على نظرية الألعاب. فمن الممكن صنع نموذج للأخطاء وللنسيان وللمعلومات الخاطئة أو لأي من أسباب الفشل الأخرى من جانب اللاعبين، التي تحول دون تصرفهم حسب معايير جون فون نيومان المرتفعة التي يستحيل الوصول إليها. والمشكلة هي أنه كلما زادت الأخطاء التي تحتاج لأن تؤخذ بعين الاعتبار، زاد تعقيد نظرية الألعاب وقلت فائدتها. فمن المفيد دائمًا للمتخصصين في نظرية الألعاب أن يستخدموا في عملهم الخبرة العملية إلى جانب النظرية البحتة لأن اللعبة إذا تعقدت إلى درجة يستعصي على اللاعبين فهمها، صارت النظرية تقريبًا عديمة الفائدة من حيث التطبيق؛ لأنها لن تخبرنا بأي توقعات عن سلوك اللاعبين.

دخول خبراء المزادات

أذكر أنني كنت قد رأيت بول كليمبرر Paul Klemperer في أواخر عام ١٩٩٦ — وهو أحد أشهر المتخصصين في تنظيم المزادات — يوضح هذه النقطة في محاضرة عن تطبيق نظرية الألعاب على المزادات. وأثناء شرحه أخذ محفظتَي نقود تخص اثنين من الحضور، وعدّ النقود بكل منهما، ثم عرض أن يبيع هذا المبلغ (المجهول) من المال للضحية منهما التي ستقدم عطاءً أعلى. أما هذان الشخصان، اللذان لم يستعدا لهذا المزاد، فلم يتمكنا من معرفة الاستراتيجية المُثلى للمزايدة في هذا المزاد الصغير.

وكانت الصعوبة — التي يواجهها أيضًا المزايدون في العديد من المزادات بما فيهم مزادات بيع تراخيص الطيف الترددي — هي أن الضحيتين لم يكن لديهما فكرة عن قيمة ما يقدمون العطاءات من أجله. نعم، كان يعرف كل منهما جزءًا من قيمته؛ لأن كلا منهما كان يعرف المبلغ الذي تحتوي عليه محفظته، ولكن كان كلاهما يجهل ما تحتوي عليه محفظة الآخر. بالمثل، كان المشتركون في مزاد تراخيص الطيف الترددي يواجهون مشكلة شبيهة؛ إذ كانت كل شركة مزايدة لديها توقعاتها وخططها التقنية الخاصة، ولكن كانت كل شركة تعلم أن الشركات المزايدة الأخرى ربما لديها رؤى وخطط مختلفة. فالاستراتيجية المُثلى تحاول استغلال أية معلومات تكشفها عطاءات اللاعبين الآخرين، ولكن هذا ليس بالأمر السهل. (سيضمن أحد حلول لعبة المحفظة استمرار اللاعب في المزايدة إلى أن يصل إلى ضعف المبلغ الموجود بمحفظته. وسيفوز بالمزاد اللاعب ذو

المحفظة التي تحوي نقودًا أكثر، ولكنه سيدفع أقل مما تحويه المحفظتين معًا. فالمزايدة بشدة تزيد من مخاطرة دفع الكثير من المال).

كان فشل هذين «المتطوعين» المرتبكين في معرفة كيفية المزايدة في هذا المزاد الصغير لافتًا للنظر إلى حد كبير؛ لأنهما لم يكونا سوى كين بينمور Ken Binmore وتيلمان بورجرز Tilman Börgers خبيري المزادات. وكان كل من كليمبرر، وبينمور، وبورجرز على وشك الانضمام إلى فريق المتخصصين الذي صمم آلية توزيع التراخيص الخاصة بخدمات «الجيل الثالث» للهواتف المحمولة في المملكة المتحدة.

كان عليهم مواجهة مشكلتين خطيرتين في هذه المهمة:

أولًا: تجنب التعرض للخداع بواسطة المزايدين المخادعين، مثلما حدث للسلطات في الولايات المتحدة.

ثانيًا: حتى إذا لم يستطيعوا الوصول إلى الاستراتيجية المُثلى في مزادات الآخرين التي لم يستعدوا لها، فكيف يمكنهم توقع تصرفات مجموعة من رجال الأعمال في ضوء نظرية الألعاب؟ وحتى إذا تصرف رجال الأعمال هؤلاء بطريقة غير متوقعة، فمن بوسعه أن يقرر ما يمكن أن يحدث؟ كان جون ماينارد كينز — أكثر علماء الاقتصاد في القرن العشرين تأثيرًا — يتوق إلى اليوم الذي لا يصبح فيه علماء الاقتصاد علماء نظريات فحسب، وإنما «أشبه بأطباء الأسنان» بحيث يستشيرهم الناس في مشاكلهم اليومية ليعطوهم النصائح المباشرة. ولكن لم يصل علم الاقتصاد إلى تلك المرتبة بعد. فأي عالم اقتصاد يأمل في أن يفيد المجتمع ولو بنصف القدر الذي يفيده به طبيب الأسنان، يجب أن يزيد من صلابة النظريات الاقتصادية بمنحها جرعات مكثفة من الدروس القاسية التي يزخر بها واقع الحياة، مثل: غش اللاعبين، أو ارتكاب المزايدين للأخطاء، أو مسألة الأخذ بالمظاهر. فالمزادات مثلها كمثل لعبتي البوكر والشطرنج اللتين لا تسيران دائمًا بالطريقة التي يتوقعها واضع نظرية اللعبة.

وبالفعل وعت حكومة نيوزيلندا تلك الدروس جيدًا عندما لدغتها التجربة، حين نظمت مزادات لبيع تراخيص موجات الطيف الترددي، منذ فترة مبكرة تعود إلى عام ١٩٩٠، باستشارة بعض رجال الاقتصاد ممن كانت لديهم خبرة ضعيفة بالواقع. فلقد كانت تعقد المزادات دون التأكد من وجود أي اهتمام من جانب المزايدين، ودون وضع حد أدنى للأسعار، وباستخدام أمر نظري غير مألوف عرف باسم «مزاد فيكري» Vickrey auction الذي تسبب في كثير من الإرتباك. (سمي هذا المزاد على اسم مبتكره الحائز على جائزة نوبل، ويليام فيكيري William Vickrey، الذي كانت له أهم الخطوات الأولى في تطبيق نظرية الألعاب على المزادات).

ومزاد فيكري هذا عبارة عن مزاد بالأظرف المغلقة يدفع فيه الفائز ثاني أعلى عطاء. ويعني «مزاد الأظرف المغلقة» أن كل مزايد يكتب عطاءه في ورقة يضعها بداخل مظروف ثم يغلق هذا المظروف. وعندما يتم فتح المظاريف، يفوز بالمزاد صاحب أعلى عطاء. أما «ثاني أعلى سعر» فهي قاعدة غريبة نوعًا ما، تقتضي بأن الفائز بالمزاد لا يدفع العطاء الذي عرضه، وإنما يدفع العطاء الذي عرضه ثاني أعلى مزايد. والمنطق الجذاب وراء هذا المزاد هو أن كل مزايد لن يكون لديه أبدًا الدافع لتخفيض العطاء الذي يقدمه لكي يحقق ربحًا أعلى؛ فالمزايدة بمبلغ أقل تقلل فرصته في الفوز بالمزاد، ولكنها لا تقلل السعر. وبالنسبة لخبراء المزادات، لا تبدو هذه الطريقة غريبة على الإطلاق؛ فحتى في المزادات التقليدية في دور مزادات سوثبي Sotheby's أو كريستي Christies يكون ثاني أعلى مزايد هو الذي يحدد السعر لأن المزاد يتوقف عند انسحابه. أما بالنسبة للصحافة وغيرها، فكان يبدو هذا المزاد ضربًا من ضروب الجنون. فالمشكلة لم تكن في هذا المزاد في حد ذاته، ولكن في أسلوب هذا المزاد إذ إنه في المزاد التقليدي لا يعرف أحد أبدًا أعلى سعر يكون أعلى مزايد مستعدًا لدفعه، أما في مزاد فيكري فيتم إعلان هذه الحقيقة على الملأ. ولهذا رغب النيوزيلنديون في معرفة السبب في أن المزايد الذي عرض مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار نيوزيلندي (ما يعادل حوالي ٧٢٠٠٠ دولار أمريكي) مقابل ترخيص الطيف الترددي لم يدفع سوى مبلغ ٦ دولارت نيوزلندية فقط (حوالي ٤ دولارت أمريكية)، أو السبب في أن من عرض مبلغ ٧ ملايين دولار نيوزيلندي (حوالي ٥ ملايين دولار أمريكي) لم يدفع إلا ٥٠٠٠ دولار نيوزلندي (حوالي ٣٦٠٠ دولار أمريكي)، فهذه الأرقام محيرة. أما المتخصصون فيعرفون أن تلك المزادات تدر في المتوسط نفس الأموال التي تدرها المزادات الأخرى، وذلك لأنها لمّا كانت لا تطالب الفائز بالمزاد بدفع أعلى مزايدة، فهي تشجع بذلك كل المزايدين على رفع العطاءات المقدمة. ولكن ما يعرفه الخبراء لم يهم الصحافة أو الجمهور الذين كانوا يرون حقيقة واحدة قاسية ألا وهي أن مزادات فيكري ما هي إلا دليل على فشل الحكومة النيوزلندية.

تساعدنا نظرية الألعاب على توقع حدوث بعض المشكلات مثل الغش في المزاد في الولايات المتحدة، والمشكلات الأخرى مثل عدم ظهور رد فعل الجمهور في نيوزلندا في التحليل النظري تجاه مزادات فيكري التي أجرتها الحكومة. فالاقتصاديون الذين يطمحون لأن يصبحوا مثل أطباء الأسنان عليهم التفكير بإمعان والتعلم من أخطائهم، وبمرور الوقت، وبعد عناء، سوف تكتشف أخطاء جديدة.

لماذا تقام المزادات؟

عندما بدأت حكومة المملكة المتحدة تفكر في إقامة المزادات لبيع حقوق استخدام الطيف الترددي، كانت تتخذ خطوة جريئة. فبعد نجاح المزادات الأولى، تدهور حال المزادات الأمريكية؛ لأن نظرية الألعاب التي استخدمت في تنظيمها لم يفهمها إلا القليلون. كما تسببت الحكومة النيوزلندية في أن جعلت نفسها محط سخرية الجميع، ولم تكن هي الوحيدة التي فعلت ذلك، إذ أقامت أستراليا هي الأخرى المزادات لبيع تراخيص البث التلفزيوني، وغفلت عن ثغرات في قواعد المزايدة استغلها المزايدون أسوأ استغلال، لدرجة أن الوزير المسئول اضطر إلى تقديم استقالته. لماذا إذن فكرت بريطانيا في إقامة المزادات، بالرغم من المخاطرة التي تنطوي عليها؟

أرادت حكومة المملكة المتحدة — تمامًا مثل الحكومة الأمريكية — أن تبيع التراخيص للشركات القادرة على استخدامها بصورة مُثلى، وأن تحقق منها أعلى سعر في الوقت ذاته. وبالطبع كان هناك هدف آخر لم تفصح عنه ألا وهو تجنب حدوث أي خطأ يسبب الإحراج لمسئولي الحكومة والسياسيين على حد سواء. وبالنسبة لممولي الضرائب في نيوزلندا والولايات المتحدة الأمريكية، فإن المزاد الذي يحقق بعض المال أفضل بالتأكيد من منح التراخيص دون مقابل. أما بالنسبة لرجال السياسة، فإن توزيع الأصول العامة بدون مقابل يعتبر وسيلة رائعة لكسب الأصدقاء والحلفاء. ولذلك، فإن خبراء المزادات عليهم الدفاع عن وجود المزادات بكل قوتهم.

وسيعتمد دفاعهم على نظرية الألعاب التي تظهر بوضوح تأثير المزادات. ويعد التأكد من أن التراخيص يحصل عليها الأشخاص المناسبون؛ إحدى المشكلات الدقيقة. ولمّا كانت الحكومة توزع عددًا محدودًا من التراخيص، فسيكون إهدارًا فادحًا للموارد أن تحصل على التراخيص شركة مثل تيم هارفورد دوت كوم وهي إحدى شركات فقاعة الإنترنت ليس لديها أي خبرة أو قدرة ذات صلة تمكنها من استخدام الأصول الثمينة. إذ إنه من الضروري أن يحصل على التراخيص تلك الشركات التي ستستخدمها في تقديم الخدمات بأفضل جودة وبأقل تكلفة. لذا فإن المنافسة بين الشركات عندئذ هي التي ستحدد الأسعار.

ما أفضل طريقة إذن للتعرف على الشركات الأكثر كفاءة؟ يمكنك ببساطة أن تسألهم ولكن الشركات سوف ترد على سؤالك بنوع من التعالي، وربما بانفعال وتبجح، وسيلوح لك بعضهم بخبرتهم، وسيلوح بعضهم الآخر إلى استخدام أحدث التقنيات. ولكن هل يقول أي منها الحقيقة؟ فالكلام سهل كما اتفقنا من قبل.

وثمة طريقة أخرى تبدو أفضل ألا وهي تعيين خبراء متخصصين ليقرروا أي الشركات جديرة بالحصول على التراخيص. ولكن في ظل تكنولوجيا الهاتف المحمول التي تنمو بسرعة البرق، ربما يكون لدى بعض هؤلاء الخبراء مصالح مالية في إحدى الشركات، فقلما تجد خبيرًا ليس له مصالح في تلك الصناعة. وحتى إن وجدت خبيرًا محايدًا، فسيكون لديه خبرة طفيفة في الكشف عن خبايا هذه التجارة، وتحديد الإمكانية الحقيقية للتقنيات المنافسة.

توضح نظرية الألعاب كيف يمكن لمزاد بسيط التغلب على كل هذه التعقيدات، وحل المشكلة ببساطة ويسر. ومن أجل تبسيط المسألة، تخيل على سبيل المثال أن الحكومة قررت أن تبيع ترخيصًا واحدًا في مزاد بسيط يشبه المزاد العلني التقليدي الذي يقدم فيه المزايدون عطاءاتهم بصوت عال، وتستمر العطاءات في الزيادة، وهنا يكمن فارق واحد فقط إذ إن أي مزايد لا يغادر قاعة المزاد يكون لديه استعداد لدفع العطاء المرتفع الذي وصل إليه المزاد. أما من يجد نفسه غير قادر على دفع هذا العطاء فلا بد أن يغادر قاعة المزاد، ولا يعاود الدخول إليها. فمن الأسهل على الخبراء في نظرية اللعبة تحليل هذا النوع من المزادات المختلفة اختلافًا طفيفًا وإن كانت تعكس بدقة الوضع في العديد من المزادات التي يجري فيها بيع التراخيص.

وعلى كل شركة مزايدة أن تجري تقييمًا مباشرًا لقيمة الترخيص الذي تحاول الحصول عليه. وكلما كانت أفكارها مبتكرة، وكلما قلت تكلفة التقنيات التي تستخدمها، زادت الأموال التي يمكنها جنيها إذا فازت بالترخيص في المزاد. وبالطبع، لا يمكن لأي شركة أن تتوقع توقعًا دقيقًا الأرباح التي ستعود عليها إذا حصلت على الترخيص، ومع ذلك يظل التقييم الذي تجريه كل شركة لنفسها أفضل بكثير من ذلك الذي يجريه لها أي خبير خارجي.

وعندما يبدأ المزاد، ويبدأ السعر في الارتفاع، يبدأ المزايدون ينسحبون من المزاد بمجرد أن يتعدى السعر المطلوب في الترخيص القيمة التي يقدرونها له. وأول المنسحبين هم ممثلو الشركات التي لا تثق في تقنياتها وخططها التجارية. فإذا ارتفع السعر كثيرًا دون أن يغادر أي شخص قاعة المزاد، يعرف كل مزايد أن الآخرين واثقين من توقعاتهم للسوق بشكل عام. (وهذا يوضح الفرق بين هذا المزاد والمزادات التقليدية في دار سوثبي للمزادات التي يستحيل فيها أن تفرق أثناء إجراء المزاد بين المزايد وبين الذي يجلس ليتفرج). فإذا غادر بعض المزايدين قاعة المزاد مبكرًا على نحو مفاجئ، فلا بد أن يضع المزايدون الآخرون هذه النقطة في اعتبارهم ويراجعون «الفروض» التي يضعها كل منهم. فهذا المزاد يلخص بإتقان الحكمة الجماعية لكل المزايدين. وفي مثل هذه المزادات، لا

يتواجد أحد في وضع يسمح له بالكذب. فالكلام سهل كما اعتدنا، ولكن المزايدة مُكلفة. فلن تنسحب شركة ما وما زال السعر المطروح أقل من توقعها لقيمة الترخيص، ولن تستمر شركة في المزايدة إذا ارتفع السعر كثيرًا عن قدرتها. ومن جهة فإن المزاد يشبه لعبة البوكر التي تحدث عنها فون نيومان: إذ يقدم المزايدون عطاءاتهم بحرص؛ نظرًا لأن أموالهم تكون في خطر. ولكن من جهة أخرى فهو لا يشبه لعبة البوكر على الإطلاق؛ لأن المزاد يجعل مسألة الخداع من المستحيلات.

يجبر المزاد كل مزايد على قول الصدق بشأن تقديره الشخصي لقيمة الترخيص. وفي الوقت نفسه، يعرض المزاد الرؤية الجماعية لكل المزايدين بحيث تمكنهم من تعديل آرائهم الشخصية وفقًا لها. وهناك ما هو أكثر من هذا، فبينما يقوم المزاد بهذا الدور فإنه يجمع المال.

تُظهر نظرية الألعاب أيضًا أن هذا المزاد البسيط بمنزلة آلة توليد النقود تتفوق على كثير من الطرق البديلة للتفاوض عند بيع سلعة ما. لا يبدو هذا الأمر جليًّا. أحد البدائل بالنسبة إلى البائع هي أن يجري مزادًا يحدد فيه سعرًا نهائيًّا لا يقبل البيع بأقل منه (قد يكون مُعلنًا، أو سريًّا)؛ أو أن يتفاوض سرًّا مع عدد من المشترين في وقت واحد، وأن يكذب بشأن كيف جرت المفاوضات مع الآخرين؛ أو أن يقدم عرضه تباعًا لكل مشترٍ لمرة واحدة ولا يكرره بطريقة «اقبل العرض كما هو أو ارفضه». أو يمكن حدوث أشياء أخرى بخلاف ما سبق. فكيف يمكن للبائع أن يختار طريقة لعقد صفقة تحقق له أعلى ربح وهو لديه كل هذه المجموعة المحيرة من الاحتمالات؟

تتحرك نظرية الألعاب بسرعة لتضع يدها على جوهر المشكلة. ففي منتصف تسعينيات القرن العشرين، نشر كل من كليمبرر، وجيرمي بولو Jeremy Bulow (الذي انضم إلى فريق تنظيم المزاد) بحثًا يوضح أنه إذا أدت بساطة المزاد إلى اجتذاب مزايد واحد إضافي، فإن هذا المزاد المباشر سيحقق سعرًا أعلى من أي حيلة أخرى من حيل التفاوض.

كما ركز البحث أيضًا — بالإضافة إلى فكرته الأساسية أن المزادات تحقق بالفعل أرباحًا أعلى — على اهتمام خبراء المزادات بما يجب أن يكون من المسلمات، ألا وهو أنه إذا أردنا نجاح المزاد فلا بد من توافر الكثير من المزايدين الجادين.

فتحت بريطانيا المزاد

لم يدخر الفريق البريطاني لتنظيم المزاد بالتأكيد أي جهد للتأكد من أن المزايدين الجادين سيتواجدون بالمزاد. وبحلول مارس عام ٢٠٠٠، أصبح المزاد جاهزًا لإجرائه بعدما سجلت

به ثلاث عشرة شركة، بعد سدادهم مبلغ ٥٠ مليون جنيه إسترليني كتأمين دخول المزاد، ثم بدءوا في تقديم العطاءات عن بعد بواسطة الإنترنت. وظل فريق الخبراء المنظمين لهذا المزاد يعلنون عنه مسبقًا لمدة تزيد عن العام واثقين أن بريطانيا أول دولة أوروبية تقيم مزادًا لتراخيص الجيل الثالث للهواتف المحمولة. وكانت النتيجة تبشر بإجراء مزاد على درجة عالية من المنافسة.

وكان الفريق يركز بهوس على التفاصيل. واختبر نظام المزاد عن طريق محاكاته على الحاسب الآلي، وأيضًا باختبارات طلبوا فيها من بعض الطلاب في لندن تمثيل أدوار التنفيذيين بشركات الاتصالات. حتى إنهم وصلوا إلى أدق النقاط في المزاد ليمحوا فرصة وجود أية ثغرات. كما أعطوا لأنفسهم خيار تأجيل المزاد إذا ظهر أي أمر يدعو للشك. وبالرغم من كل هذا الاستعداد، لم يكن أحد متأكدًا في الواقع مما إذا كان المزاد سينجح أم لا، أو ما إذا كان الأمر سيكون عملًا أخرق آخر من الأعمال الخرقاء لخبراء الاقتصاد.

ونُظِّم المزاد ليتم على جولات قصيرة، تستغرق كل منها نصف الساعة تقريبًا، ويتعين على المزايدين فيها تقديم العطاءات الجديدة أو الانسحاب. أما المزايدون الذين يختارون عدم تقديم عطاء مُلزِم فليس أمامهم إلا الانسحاب من المزاد، وسُمح لكل مزايد بإمكانية «التخلي عن دوره في تقديم العطاءات» لثلاث مرات قبل الانسحاب النهائي من المزاد. وكان يتم عقد جولتين يوميًّا أو أكثر إذا استراح المزايدون لعملية المزايدة. وفي ظل البث الفوري لكل جولة من هذه الجولات على الإنترنت، كانت فعاليات هذا المزاد تحدث على مرأى ومسمع من العالم بأكمله.

أشارت التوقعات الأولية إلى أن المزاد سيحقق كثيرًا من المال؛ ربما يؤدي إلى ربح مليارين، أو ثلاثة مليارات من الجنيهات الإسترلينية، وهو المبلغ الكافي لتخفيض ضريبة الدخل في المملكة المتحدة بمقدار بنس واحد في العام. ومع أن التوتر كان واضحًا على أعضاء الفريق فقد غمرتهم السعادة لانضمام تسع شركات جديدة إلى الشركات الأربع الشهيرة المشاركة بالفعل، وتوقعوا للمزاد أن يحقق نجاحًا.

وأرجعوا جزءًا من اهتمام تلك الشركات الجديدة المنضمة إلى المزاد إلى حقيقة أن المزاد كان يعرض خمسة تراخيص للبيع. وكان المهندسون يعتقدون في البداية أن الموجات الهوائية لا تتسع إلا لتخصيص أربعة تراخيص فقط تعمل على أطوال موجية من الطيف الترددي متجاورة بحيث إن كل ترخيص منها يغطي الدولة بأكملها. ولكن في ظل وجود الشركات الأربع الشهيرة في المزاد الذي يعرض للبيع أربعة تراخيص، سيكون من السهل معرفة أيهم ستفوز بأي ترخيص، لهذا لن يعبأ مزيد من الشركات بالاشتراك في المزاد؛ ليوفر على نفسه الخسارة. ولهذا تنفس خبراء الاقتصاد في هذا المشروع الصعداء

عندما توصل مهندسو الاتصالات إلى أن الطيف الترددي يكفي لترخيص آخر. وكان هذا الترخيص، الذي كان يسمى «الترخيص أ»، مخصصًا للشركات الجديدة التي لم يسبق لها العمل في سوق الهواتف المحمولة في المملكة المتحدة آنذاك. وكانت فكرة المزاد تدور حول أن المنافسة من أجل الحصول على «الترخيص أ» ستؤدي إلى رفع سعر التراخيص الأربعة الأخرى. وأن أي شركة لا تجد نفسها في المقدمة سيكون عليها إما زيادة قيمة عطائها أو الانسحاب. ولكن طالما أن الشركات مستمرة في تقديم العطاءات القانونية للحصول على ترخيص معين، يمكن أن تحولها للمزايدة على ترخيص آخر إذ إن الشركات بإمكانها تقديم العطاءات مقابل أي ترخيص يبدو أنه يتمتع بأعلى قيمة في حينه. ويعني هذا أن المنافسة الحامية على «الترخيص أ» جعلت المنافسة على باقي التراخيص تشتد هي الأخرى، فكلما زاد سعر «الترخيص أ» عن أسعار التراخيص الأخرى، جعل ذلك التراخيص الأخرى تبدو كصفقة رابحة وعندئذ تشمر الشركات الجديدة عن سواعدها وتعلن تحديها للشركات المعروفة، لكي تفوز بالتراخيص التي كانت الشركات المعروفة تريد الفوز بها. وعندما تزيد الشركات المعروفة السعر، يعود الخاسرون للمنافسة على «الترخيص أ» مرة أخرى.

ومع أن المزاد على خمسة تراخيص في وقت واحد أمر يصعب شرح آلية عمله، إلا أنه يمكن للمزايد ببساطة أن يصل إلى أفضل استراتيجية للمزايدة. ولمّا كان المزايدون لا يعرفون مطلقًا متى سينتهي المزاد، كان لا بد أن يتأكدوا من أنهم يشعرون دائمًا بالارتياح في ظل أوضاعهم الحالية. وأفضل استراتيجية للوصول إلى هذا الارتياح هي فحص كل التراخيص، ثم تقديم عطاء جديد عالٍ مقابل أي ترخيص يبدو أفضل التراخيص قيمة. أما إذا لم يبدُ أن أيًا من التراخيص يتمتع بقيمة جيدة آنذاك، فإن الخطوة المناسبة عندئذ هي الانسحاب. ربما تساعد بساطة هذا المزاد على شرح السبب وراء قرار العديد من الشركات تقديم العطاءات. فبعكس بطولة العالم للبوكر أو لعبة المحفظة، فإن هذه اللعبة مفهومة حتى لأبسط العقول.

تخيل أنك تبيع منزلك في مزاد طويل استمر لعدة أسابيع. وسمعت قصصًا عن فشل المزادات الأخرى، وتخشى أنه بدلًا من أن يجلب لك المزاد مبلغ ٣٠٠٠٠٠ دولار الذي تتوقعه، ينتهي بك الأمر مثل جارك سيئ الحظ، مطلقًا ومفلسًا. ويمر عليك أول أسبوع في عذاب. ثم يبدأ السعر يزيد ببطء، ويبدأ ضغط دمك يرجع إلى معدله الطبيعي. وفي النهاية، يصل العطاء إلى مبلغ ٢٥٠٠٠٠ دولار. حينها يرتاح بالك لمعرفة أن حالك لن يسوء كثيرًا في كل الأحوال. وبعد بضعة أيام يصل العطاء إلى مبلغ ٣٠٠٠٠٠ دولار لترتسم البسمة على شفتيك. فمنذ هذه اللحظة، أي عطاء يقدم أعلى من هذا المبلغ سيعتبر

زيادة لم تكن متوقعه؛ فمن يدري، ربما تحصل على ٣١٠٠٠٠ دولار أو على ٣٢٠٠٠٠ دولار أو حتى على ٣٥٠٠٠٠ دولار. ويستمر السعر في الارتفاع ليصل إلى ٣٢٠٠٠٠ دولار، ثم إلى ٣٥٠٠٠٠ دولار، ثم إلى ٤٠٠٠٠٠ دولار، ثم إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار. فكيف حالك حينئذ؟ لا يمكنك التصديق بالطبع. فهذا التغيير غير المتوقع في الأحداث يشبه ما حدث في مزاد المملكة المتحدة لموجات الطيف الترددي، فيما عدا أن المراهنات كانت أكبر عشرة آلاف مرة، فلم تكن ٣٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني، بل كانت ٣ مليارات جنيه إسترليني. فقد استمرت عملية تقديم العطاءات تجري بسلاسة ويسر لمدة أسبوع؛ وأدت قاعدة الاستمرار في تقديم العطاءات لاستمرار إجمالي إيراد المزاد في الارتفاع. وبعد حوالي خمس وعشرين جولة من المزايدات وصل سعر كل ترخيص إلى مبلغ ٤٠٠ مليون جنيه إسترليني، يجب على كل مشتر دفعها. وبعد خمسين جولة وصل إجمالي إيراد المزاد إلى ٣ مليارات جنيه إسترليني، وكانت الحكومة تأمل أن يزيد هذا المبلغ عن ذلك. (حينها بدأت مبالغ التأمين التي دفعتها الشركات المزايدة تبدو ضئيلة مقارنة بهذا الرقم، حتى مع وصولها إلى مبلغ ١٠٠ مليون جنيه إسترليني). ولكن ثمة أمر غير مألوف كان يحدث، ألا وهو أن المزايدين كانوا لا يزالون في المزاد ولم ينسحبوا، حيث استمرت الثلاث عشرة شركة في تقديم العطاءات، وظلت أسعار التراخيص ترتفع وترتفع دون وجود أية علامة تفيد أنها ستتراجع.

وبينما كان المزاد ما زال قائمًا، بدأت الصحافة في الاهتمام به. وبدأت صور فريق تنظيم المزاد تظهر على صفحات الجرائد. وحاول الصحفيون تفسير ما كان يفعله هذا الفريق بالضبط ليستمر المزاد هكذا، ولكن بدأ الجميع يدركون أن هذا المزاد تحديدًا به شيء مميز.

ووصلت الجولات إلى الجولة الستين ليبلغ إجمالي الإيراد ٤ مليارات جنيه إسترليني. ثم وصل في الجولة السبعين إلى ٥ مليارات جنيه إسترليني. وفي الجولة الثمانين وصل إلى ٧ مليارات جنيه إسترليني. حتى إن شهر مارس انقضى وما زال السعر مستمرًّا في الزيادة.

أما منظمو المزاد، فالتزموا الصمت عن إبداء رأيهم فيما كان يحدث، ولكنهم خلف الأبواب المغلقة كانوا متحمسين ومتوترين. ثم ما لبث أن أصبح المزاد ضحية لنجاحه بسبب استمراره لفترة طويلة جدًّا. كانت سوق الأسهم الأمريكية آنذاك تشهد حالة من العصبية الشديدة بسبب تعرضها لأزمة، وكان السؤال هو: ماذا سيحدث لو امتد تأثير انهيار سوق الأسهم الأمريكية إلى المملكة المتحدة ليقضي بذلك على ثقة المزايدين في السوق وتتسبب في توقف المزاد توقفًا مفاجئًا؟ وفجأة بدا مبلغ الـ١٠٠ مليون جنيه إسترليني

ضئيلًا. فقد ينسحب المزايدون من المزاد، وقد تكتسب عملية المزايدة المزيد من السرعة. ثم اتضح أن الأمر لا يدعو لمثل هذا القلق.

وفي صباح يوم ٣ أبريل، أي بعد شهر تقريبًا من تقديم أول عطاء في هذا المزاد، وعندما وصلت العطاءات إلى أكثر من ١٠ مليارات جنيه إسترليني، (أي ما يعادل ٢٠٠ جنيه إسترليني، أو ٤٠٠ دولار تقريبًا لكل فرد في المملكة المتحدة) حدث شيء ما في النهاية. فبعد انتهاء الجولة الرابعة والتسعين، بدأ المزاد في التغير على نحو سريع بعد إعلان انسحاب أحد المزايدين، ألا وهو شركة كريسينت Crescent. لتشهد الجولة الخامسة والتسعون ظهر نفس اليوم انسحاب اتحاد شركات ثري جي-يو كيه 3G-UK. وفي الجولة السابعة والتسعين صباح اليوم التالي انسحبت شركة ثالثة وهي شركة سبيكترم Spectrum. وبقي بعض المزايدين الآخرين تراودهم فكرة الانسحاب، فتوقف تقديم عطاءات أعلى لبعض الوقت. ثم شهدت الجولة الثامنة والتسعون انسحاب شركة إبسيلون Epsilon. وفي ظهر اليوم التالي، وبالتحديد في راحة الغداء في الخامس من أبريل، انسحبت شركة وان تيل One-Tel.

هكذا وبعد ثلاث وتسعين جولة بالمزاد دون انسحاب أي من المزايدين، فقد المزاد خمسة مزايدين في ثماني جولات على مدار ثلاثة أيام ليتبقى بالمزاد ثمانية مزايدين فقط. فلماذا تعثرت عملية المزايدة فجأة بهذا الشكل؟ ربما كانت المكابرة هي السبب؛ إذ لم تكن أي شركة ترغب في الانسحاب قبل الأخرى، ولكن بمجرد انسحاب شركة كريسينت، انسحبت بعدها على الفور الشركات الأخرى التي كانت تنتظر هذه الفرصة.

وللمتخصصين في نظرية اللعبة تفسير آخر. فالمزايدون كانوا يتعلم بعضهم من عطاءات بعض ما تساويه قيمة تراخيص الجيل الثالث هذه. وكانت هذه إحدى مميزات تنظيم المزاد بهذه الشفافية، وكان البديل المعروف لهذا النظام هو مزاد الأظرف المغلقة حيث يقدم كل مزايد عطاءه في مظروف يحتوي على عطاء وحيد. ولكن مثل هذا المزاد يترك كل مزايد يخمن وحده في الظلام، مما قد يؤدي إلى أن تغدو عملية المزايدة أكثر تحفظًا، وتحقق الحكومة منها الربح القليل. أما في المزاد المفتوح، فحتى عندما وصلت المزايدة إلى سعر أعلى مما يتوقع الجميع، كان يغدو بإمكان كل شركة مزايدة أن ترى العروض الكبيرة التي تقدمها الشركات الاثنتا عشرة الأخرى، وبالتالي تكتسب ثقة أكبر في قيمة هذه التراخيص. ولمّا كان لكل شركة خطة أعمالها ومبيعاتها وتقنياتها الخاصة، فقد كان الأمر تخمينيًّا ولكن شفافية هذا المزاد ساعدت على تجميع الإشارات عن طبيعة هذه الخطط ووضعت المعلومات في متناول يد كل مزايد (كما وضع المزاد أيضًا المعلومات في متناول يد الحكومة وحقق في الوقت نفسه دخلًا وفقًا لهذا الأساس. وهذا شيء جميل).

بعث انسحاب شركة كريسينت إشارة إلى المزايدين الآخرين عن شعور هذه الشركة أن التراخيص لا تستحق المزايدة بأكثر من هذا. ومن ثم، وضع المزايدون الآخرون شكوك تلك الشركة في اعتبارهم، وكانت تراودهم أيضًا في نفس الوقت أفكار بشأن الانسحاب. وهكذا، كلما انسحبت شركة من المزاد، تأكد خبر أن المزايدة ارتفعت زيادة تفوق الحد.

وبالطبع كانت الشركات المنسحبة تسير مع التيار فحسب، ولكن تذكر أنه كانت هناك أسباب وجيهة وراء سير التيار. فقد نُظم هذا المزاد بهذه الشفافية لينقل المعلومات بين المزايدين. لهذا لا عجب أنهم كانوا ينظرون إلى الحقائق نفسها ويتوصلون إلى نفس النتائج.

ثم شهد المزاد الانسحاب المفاجئ لبعض الشركات الواحدة تلو الأخرى، ولكنه كان ينتظره الكثير. وفي منتصف شهر أبريل زاد إجمالي إيراد المزاد عن ٢٩ مليار جنيه إسترليني. وكان الإيراد الذي حصلت عليه الحكومة كافيًا تقريبًا لأن تخفض الضرائب على الدخل التي تجنيها من كل مواطن إلى النصف لمدة عام. ولكن ما حدث بالفعل هو أن هذا المبلغ مكن وزير المالية البريطاني جوردون براون Gordon Brown، الذي شغل منصب رئيس الوزراء فيما بعد، من وضع برنامج إنفاق حكومي سخي في فترة الإعداد للانتخابات دون فرض زيادة كبيرة في الضرائب أو الاقتراض. وبالتالي، حصل الشعب البريطاني على مميزات مجانية هائلة بسبب طفرة صناعة الاتصالات والإصرار الدءوب من جانب منظمي المزاد على استغلال هذه الطفرة. ثم خرج من المزاد آخر ثلاث شركات منسحبة الواحدة تلو الأخرى خلال شهر أبريل. فأعلنت شركة الهواتف الخلوية إن تي إل NTL صباح يوم ٢٧ أبريل أنها سوف تنسحب، وفجأة انتهت كل الإثارة. حصلت شركة تسمى تي آي دبليو TIW، وهي شركة جديدة في مجال الهواتف الخلوية على «الترخيص أ» مقابل ٤,٣٨٤,٧٠٠,٠٠٠ جنيه إسترليني. وفازت فودافون في صراعها العنيف مع شركة بريتيش تيليكوم British Telecom، وكان لها الفخر أن حصلت على «الترخيص ب» بسعر يبلغ حوالي ٦ مليار جنيه إسترليني. أما شركة بريتيش تيليكوم British Telecom، فحصلت على ترخيص بمبلغ أقل من هذا. وحقق المزاد إيرادًا بلغ ٢٢,٥ مليار جنيه إسترليني ليعتبر بالنسبة إلى صافي إيراداته أكبر مزاد في التاريخ الحديث.

فإذا كنت ستبيع منزلك البالغة قيمته ٣٠٠٠٠٠ دولار في مزاد يفوق التوقعات مثل هذا المزاد، ستنهي الصفقة وبجيبك ٢,٢٥ مليون دولار، وعليك أن تقرص نفسك في الصباح التالي لتتأكد أنك لم تكن تحلم.

تذكر: القوة تأتي من الندرة

افترض النقاد أنه بعدما دفعت شركات الاتصالات المبالغ الباهظة مقابل التراخيص، فسوف تلجأ بالتأكيد إلى مطالبة عملائها بأسعار عالية مقابل خدمات الجيل الثالث للهواتف الخلوية 3G. ولكن هل دمرت المزادات خدمات الجيل الثالث؟ فكر في الجملة الآتية:

> «لو كانت تراخيص الجيل الثالث للهواتف الخلوية باهظة الثمن للغاية، ستفرض الشركات على عملائها مبالغ أكبر.»

حقًّا يبدو الأمر مقنعًا ولكن إذا تمهلت للحظة وفكرت كخبير اقتصادي وسألت نفسك: إذا كانت تراخيص الجيل الثالث رخيصة الثمن للغاية، هل ستطلب الشركات أسعارًا أقل من عملائها؟ وماذا لو كانت الحكومة تمنح تلك التراخيص مجانًا، هل ستقدم الشركات الخدمات لعملائها مجانًا؟ وإذا كانت الحكومة تدفع لشركات الاتصالات كي تخلصها من تلك التراخيص، هل ستعطي الشركات كل عميل من عملائها منحة نقدية مع خدماتها اللاسلكية المجانية؟

لقد علمنا من الفصلين الأول والثاني أن الشركات تطالب العملاء بأقصى سعر ممكن تحت أي ظرف. وعلمنا أيضًا أن قدرتها على فعل ذلك يحددها ما تملكه من قوة الندرة.

أما العامل الحاسم في مزادات تراخيص الطيف الترددي في المملكة المتحدة فهو توفر خمسة تراخيص؛ فوجود خمس تراخيص لا يكفي لأن يمنح كل شركة قوة الندرة الكافية لتمكنها من المطالبة بأسعار مرتفعة للغاية. فلو لم يتوفر إلا ترخيصان فقط، لزادت قوة الندرة وزادت الأسعار عن ذلك بكثير. أما إذا كان المتاح عشرين ترخيصًا فستقل قوة الندرة وتنخفض الأسعار. فالمسألة مسألة قوة الندرة، وليست مسألة أسعار التراخيص، التي تحدد بعد ذلك الأسعار للعملاء.

وفي المملكة المتحدة، كانت الندرة تكمن في كمية الطيف الترددي المتاحة: إذ كانت التراخيص الخمسة هي أقصى عدد يمكن للمهندسين توفيره. فالعميل لا يهمه كم بلغ ثمن الترخيص، ولكن هذا الثمن يهم دافعي الضرائب الذين يودون أن تحصل الحكومة على المال الوفير مقابل هذا المورد القومي المهم، ويهم أيضًا حملة الأسهم في شركات الاتصالات الذين يودون أن تدفع شركاتهم أقل المبالغ الممكنة.

ترنح شركات الاتصالات

ذكرنا في الفصل السابق كل شيء عن انهيار سوق الأسهم، الذي بدأ (على طريقة الفلاش باك) يظهر للعيان خلال سلسلة المزادات الأوروبية للجيل الثالث للهواتف الخلوية. وكانت شركات الاتصالات أكثر من عانى خلال هذه الأزمة، وقد أُعلن عن خسائرهم كثيرًا. ففي أوروبا وحدها، خسرت شركات الاتصالات ٧٠٠ مليار دولار متمثلة في انخفاض قيمة أسهمها في سوق الأسهم خلال العامين والنصف التاليين لأول مزاد للجيل الثالث للهواتف الخلوية.

وألقى العديد من الأشخاص اللوم على هذا المزاد البريطاني لتسببه في الأوقات العصيبة التي مرت بها صناعة الاتصالات، زاعمين أن خبراء تنظيم هذا المزاد كانوا أبعد ما يكونون عن الذكاء بسبب تسببهم في رفع السعر إلى هذا الحد، بل إنهم أغبياء لتسببهم في تعثر هذه الصناعة؛ إذ باتت الشركات تفرض على عملائها أسعارًا فلكية. أما ما لم يلقَ نفس القدر من اهتمام الصحافة، فهو أن أكثر الشركات تضررًا من عدم فوزها بتراخيص الجيل الثالث هي الشركات الأمريكية التي لم تشارك في المزادات الأوروبية، وكذلك شركات الكابلات التي تواجه صعوبات هي الأخرى مثل شركة إن تي إل NTL، وشركة تيلي وست Telewest اللتين انسحبتا من مزادات الجيل الثالث للهواتف الخلوية دون إنفاق أي أموال. صحيح احتفظت الشركات الثلاث الفائزة في المزاد — مثل شركة فودافون — بنجاحها، ولكنها أصبحت أكثر بؤسًا وأكثر حنكة، ربما بعد حدوث فقاعة شركات الاتصالات، ولكنها ما انفكت تمارس عملها بطريقة ممتازة.

قد يلعن التنفيذيون بشركات الاتصالات هذا المزاد البريطاني؛ لأنه حد من قدرة الجيل الثالث للهواتف الخلوية على الانتشار على المستوى التجاري، وبات يخضع لتهديد التقنيات المنافسة مثل تقنية الواي فاي Wi-Fi، ولكن الناس في الحقيقة يجب أن تمتدح هذه المزادات. فقد كانت كل الشركات المشتركة بالمزاد مقتنعة أن تراخيص الجيل الثالث للهواتف الخلوية تتمتع بندرة هائلة القيمة، وأن هذه المزادات نجحت في أن تضمن سعرًا عادلًا لهذه القيمة الواضحة. فقد استخدم خلفاء فون نيومان نظرية الألعاب لتحقيق أحد أروع انتصار في الدهاء — وإن كان مثيرًا للجدل — شهده خبراء الاقتصاد على الإطلاق. أما الرجال الذين عرفوا «قيمة العدم»، فقد استطاعوا إثبات أن علماء الاقتصاد — مثلهم في ذلك مثل أطباء الأسنان — يمكنهم في النهاية أن يكسبوا ما يسد رمقهم.

الفصل الثامن

سر فقر الدول الفقيرة

يطلق البعض على مدينة دوالا Douala الكاميرونية لقب «إبط أفريقيا» الذي أجده مناسبًا تمامًا لها إذ إنها تقع مباشرة تحت الكتف المنتفخ لغرب أفريقيا؛ وتتصف هذه المدينة الموبوءة بمرض الملاريا بأنها رطبة وغير جذابة ورائحتها كريهة. أما إذا كنت تعيش في الكاميرون، فستعرف أن مدينة «دوالا» أنشط مدنها. فالكاميرون دولة في غاية الفقر؛ إذ إن مواطنها العادي أفقر ثماني مرات من المواطن العادي في أي مكان في العالم، وأفقر خمسين مرة تقريبًا من المواطن الأمريكي العادي. لهذا سافرت إلى «دوالا» في أواخر عام ٢٠٠١ لأتحرى عن السبب.

ولست متأكدًا من أول مَن أطلق على المدينة لقب «الإبط»، ولكن لن أندهش إذا كانت وزارة السياحة الكاميرونية نفسها هي التي أطلقته. فكما نعرف أن معظم وزارات الدفاع بالعالم مسئولة عن شن الهجوم على الدول الأخرى، وأن وزارات العمل مهمتها الإشراف على طوابير العاطلين من الشعب، أما وزارة السياحة الكاميرونية، فهي لا تخالف هذا العرف النبيل فوظيفتها هي إثناء السائحين عن زيارة بلدها.

وحذرني زميل لي أن سفارة الكاميرون في لندن ستحاول أن تضع أمامي كل عائق ممكن، كأن تطلب مني مثلًا الذهاب إلى باريس للحصول على التأشيرة السياحية. بيد أنني لم أتكبد كثيرًا من العناء؛ لأنني كان لي صديق يعيش في الكاميرون، دفع رشوة تعادل أجر موظف كاميروني في نصف يوم ليبعث لي دعوة. دفعت متسلحا بهذه الدعوة ما يعادل أجر موظف كاميروني في خمسة أيام لأحصل على تأشيرة الدخول في عملية تطلبت ثلاث زيارات فقط للسفارة، وبعض التذلل من جانبي. وهذا يكشف سر عدم التقائي أنا ورفقائي في هذه الرحلة بسائحين كثيرين طوال الأسابيع الثلاثة التي قضيناها في الكاميرون.

ولا أريد أن أرجع كل الفضل في تنفير السائحين من المجيء إلى الكاميرون إلى وزارة السياحة؛ إذ إنها مهمة تحتاج تعاون فريق عمل بأكمله. فوفقًا لمنظمة الشفافية الدولية،

تعد الكاميرون أحد أكثر الدول فسادًا في العالم. وكشفت استطلاعات الرأي عام ١٩٩٩ أنها نفسها أكثر الدول فسادًا. أما عندما زرتها عام ٢٠٠١، فكانت قد تراجعت لتغدو خامس أكثر الدول فسادًا، الأمر الذي تعتبره حكومتها تحسنًا احتفلت به كثيرًا. وإذا تمعنت في التفكير للحظات، علمت أن الفوز بلقب «أكثر الدول فسادًا في العالم» أمر يتطلب الكثير من بذل بعض الجهد. ولمّا كانت منظمة الشفافية الدولية ترتب الدول حسب النظرة الدولية للفساد، كانت الاستراتيجية الرابحة للكاميرون هي التركيز على إجبار رجال الأعمال الأجانب على دفع الرشا مثلما يحدث في المطار. ولكن جهود السلطات الكاميرونية قد تشتت لأن الدولة فاسدة بشدة على كافة المستويات، ولا يقتصر الأمر على التعامل مع الأجانب فحسب. إذن فربما عدم التركيز هو ما جعلها تسقط من فوق عرش الفساد.

لا يعني هذا أن مطار دوالا الدولي يعمل بكفاءة عالية، بل إنه بعيد كل البعد عن هذا الوصف. فهو رطب، وعلى الرغم من أن المطار لا يتعامل إلا مع ثلاث أو أربع رحلات يوميًّا فإنك تجد حركة السير متثاقلة مضطربة بحيث تعاني صعوبة في المرور من الحشود الكثيرة. وكان من دواعي امتناني أن صديقي أندرو وسائقه سام قد ساعدانا في الخروج من المطار في ذلك المساء الحار جدًّا. وكان سائقه سام يود أن ينطلق بنا على الفور بالسيارة إلى مدينة بويا Buea التي تتمتع بطقس أكثر برودة، ذلك لو أن هناك طرق في «دوالا» يمكنك الانطلاق عبرها بسيارتك بسرعة. ولكن لم توجد هذه الطرق. فدوالا مدينة المليوني نسمة ليس بها أي طرق حقيقية.

صحيح أن الشارع العادي في مدينة «دوالا» عرضه من الكوخ إلى الكوخ المقابل ستة وأربعون مترًا تقريبًا، لكن الشارع لم يصمم بهذا الشكل لأن هذه المساحة مطلوبة من أجل طريق تكتنفه الأشجار، فهو مكان يعج بالباعة المتجولين، فتجد أحدهم يقف بجانب صينية يضع عليها الفول السوداني، وتجد غيره يتجول ويبيع نبات لسان الحمل plantain مشويًّا؛ وترى تجمعات بها قليل من الناس، يقفون حول دراجة بخارية أو يحتسون الجعة أو نبيذ النخيل أو يطهون في الخلاء على النار. كما ترى أكوامًا من الأنقاض، والحفر الواسعة على جانبي الطريق التي تشف عن أعمال بناء أو هدم لم تكتمل. ثم تجد الطريق — أو بالأحرى الذي كان يمكن أن يقال إنه طريق منذ عشرين عامًا — في المنتصف مليئًا بالحفر. وفي هذا الطريق تجد أربع حارات مرورية تحتل سيارات الأجرة معظمها. ففي الحارات التي بجانب الطريق تجد سيارات الأجرة متوقفة حيث يقوم السائقون بجمع الأجرة من الركاب. وفي وسط الطريق تجد هذه السيارات تتمايل بين الحفر وبين السيارات الأخرى متبعة في ذلك كل الاحتمالات التي لا يمكن أن

يتوقعها أحد. وليس هناك أية قواعد سواء للمرور أو للسرعة. فأحيانًا تجد سيارة أجرة ممتلئة بالركاب على حافة الطريق تتمايل لتتخطى — على نحو مفاجئ — السيارات التي تسير ببطء في وسط الطريق؛ وغالبًا ما يكون الطريق من الداخل مليء بالحفر أكثر من الحواف. أما الضوضاء فهي لا تُصدق؛ ليس فقط لأن كل رجل، وكل امرأة، وكل طفل في المدينة يبدو وكأنه يحمل في يده جهاز استريو وقد ضبط مؤشر الصوت به على أعلى درجة، ولكن لأن بوق السيارة أصبح أيضًا شكلًا من أشكال الاتصال المشترك. وقد استطعت أن أترجم بعض الجمل الشائعة:

بيـــــــب: «أنت لا تراني، ولكن لدي مقاعد خاوية في السيارة.»

بيـــــــب: «أراك، ولكن ليس لدي مقاعد خاوية في السيارة.»

بيـــــــب: «لا تركب معي، فأنا ذاهب في اتجاه مختلف.»

بيـــــــب: «سأقبل ما تدفعه، هيا اركب.»

بيـــــــب: «بعد دقيقة سأنحرف لأتفادى مطب، وقد أصدمك بالسيارة، ابتعد!»

صحيح اعتادت شوارع دوالا على أن تسير بها الحافلات التي لم تعد تستطيع السير في هذه الشوارع المتهالكة. لذا، تعد سيارات الأجرة كل ما تبقى من وسائل المواصلات، التي جميعها سيارات قديمة متهالكة من ماركة تويوتا، تحمل أربعة ركاب في المقعد الخلفي، وثلاثة في المقعد الأمامي، ولونها أصفر تمامًا مثل تاكسيات نيويورك، وملصق على كل منها شعارات مميزة مثل «الله أكبر»، أو «توكلنا على الله»، أو «الله يُسيرها».

لا يمكن لأحد يرى مشهد الشارع في دوالا أن يستنتج أن الكاميرون دولة فقيرة بسبب نقص الحس التجاري بها، ولكن الواقع أنها مع الفقر الذي تعانيه، تزداد فقرًا يومًا بعد يوم. فهل يوجد ما يمكن فعله لعكس هذا الوضع، ومساعدة الكاميرون على شق طريقها نحو الثراء في المقابل؟ ليس هذا بالسؤال السهل. يقول روبرت لوكاس Robert Lucas الحائز على جائزة نوبل:

> «إن نتائج الرفاهية البشرية المرتبطة بمسائل مثل هذه هي نتائج مذهلة. فبمجرد أن يبدأ المرء في التفكير في أحدها، يصبح من الصعب عليه التفكير في أية مسألة أخرى.»

قطعة البازل المفقودة

اعتاد علماء الاقتصاد على الاعتقاد أن الثروة الاقتصادية جاءت من مزيج من «الموارد التي صنعها الإنسان» (كالطرق، والمصانع، والآلات، وأنظمة الاتصالات)، و«الموارد

البشرية» (كالعمل الجاد، والتعليم) و«الموارد التقنية» (كالمعرفة التقنية، أو الآلات فائقة التكنولوجيا). ويبدو جليًّا أن الدول الفقيرة أضحت دولًا غنية بعدما استثمرت المال في مواردها الطبيعية، وطورت مواردها البشرية والتقنية عن طريق التعليم وبرامج نقل التكنولوجيا.

ما الخطأ إذن في هذه الصورة؟ لا خطأ حتى الآن. فالتعليم، والمصانع، والبنية التحتية، والمعرفة التقنية هي موارد بالفعل متوفرة بكثرة في الدول الغنية وتفتقر إليها بشدة الدول الفقيرة. ولكن الصورة هكذا ليست كاملة: فالبازل ينقصه أهم قطعه فيه.

وأول دليل على أن ثمة نقص في هذه الصورة التقليدية هو المعنى المتضمن بها، هو أن الدول الفقيرة كان عليها مواكبة الدول الغنية منذ نصف قرن أو يزيد. فكلما كانت متخلفة عنها بعدد سنوات أكبر، تحتم عليها مواكبتها أسرع؛ لأن الدول ذات البنية التعليمية أو التحتية الضعيفة، تحصل فيها الاستثمارات الجديدة على مميزات كبيرة. أما الدول الغنية، فلا يجني الاستثمار الجديد فيها إلا الربح الضئيل: ويسمي الاقتصاديون هذا الأمر بقانون «تناقص الغلة». فمثلًا، إذا رُصفت وعُبدت بعض الطرق في الدول الفقيرة، فسوف تفتح الباب نحو التجارة أمام مناطق جديدة تمامًا؛ في حين أن رصف بعض الطرق في الدول الغنية لن يساهم فقط سوى في تخفيف بعض الزحام. فتجد مثلًا أن خطوط الهاتف عند مدها للدول الفقيرة تكون لها أهمية عظيمة، أما في الدول الغنية، فيستخدم الأطفال الهواتف الجوالة في المدارس ليتبادلوا إرسال الرسائل النصية في الفصل. بالمثل، يتسبب بعض الاهتمام بالتعليم في الدول الفقيرة في إحداث طفرة؛ بينما في الغالب لا يجد معظم الحاصلين على شهادات أكاديمية في الدول الغنية الوظائف. وبالتأكيد فاختراع الدول الغنية للتكنولوجيا يكون مسألة أشق من مجرد قيام الدول الفقيرة بنقلها؛ فمواطنو دوالا مثلًا يمكنهم التمتع بسيارات الأجرة دون انتظار ظهور شركة كاميرونية مثل جوتليب دايملر تعيد اختراع محرك الاحتراق الداخلي من جديد.

وعندما تنظر إلى بلاد مثل تايوان، أو كوريا الجنوبية، أو الصين، التي تتضاعفت دخولها كل عشر سنوات أو أقل، تجد نظرية المواكبة نافذة المفعول. ولكن ما زال العديد من الدول الفقيرة لا ينمو بوتيرة أسرع من الدول الغنية؛ وفي حقيقة الأمر فإنها تنمو نموًّا بطيئًا، أو — كما في حالة الكاميرون — تزداد فقرًا. وفي محاولة علماء الاقتصاد العثور على قطعة البازل المفقودة، مزجوا بين نموذج «تناقص الغلة» وبين نموذج آخر يأخذ في اعتباره «تزايد الغلة»، وكان مفاد النظرية الجديدة أنه أحيانًا عندما تزيد الموارد،

تزيد سرعه النمو: فالهواتف مفيدة إذا كان الجميع يملكونها، والطرق مفيدة إذا كان الجميع يملك السيارات؛ ويغدو من الأسهل اختراع التكنولوجيا إذا كان سبق لك اختراع الكثير من قبل.

تكشف لنا هذه المسألة عن السبب في ثراء الدول الغنية، وتخلف الدول الفقيرة عنها بكثير، إلا أنها لا تفسر كيف تقوم دول مثل الصين، وتايوان، وكوريا الجنوبية — ناهيك عن بتسوانا، وشيلي، والهند، وموريشيوس، وسنغافورة — بملاحقة ركب الدول الغنية. فهذه الدول الواثبة — بخلاف اليابان، أو الولايات المتحدة، أو سويسرا — حققت أسرع معدلات نمو اقتصادي على ظهر هذا الكوكب، والتي كانت نفسها تعاني من فقر مدقع منذ خمسين عامًا. وكانت تنقصها الموارد التي صنعها الإنسان، والموارد البشرية، والتقنية، وحتى الموارد الطبيعية أحيانًا. ثم شقت رحلتها نحو الثراء منذ ذلك الحين، فقامت خلالها بتطوير التعليم، والتكنولوجيا، والبنية التحتية.

ولم لا؟ فقد باتت التكنولوجيا أكثر توفرًا، وتزداد تكاليفها انخفاضًا، فهذا هو ما يجب أن يتوقعه خبراء الاقتصاد من كل دولة نامية. ففي عالم تتناقص فيه الغلة، تحصل أكثر الدول فقرًا على أقصى استفادة من التكنولوجيا الحديثة، والبنية التحتية، والتعليم. ولتنظر إلى كوريا الجنوبية على سبيل المثال التي نجحت في الحصول على التقنيات الحديثة بعدما حثت الشركات الأجنبية على الاستثمار فيها، أو بيع حقوق استخدامها. لم يكن الأمر مجانيًّا: فبجانب دفع رسوم استخدام التقنيات، كانت الشركات المستثمرة ترسل الأرباح التي حققتها إلى أوطانها. أما المكاسب التي تعود على كل من العمال الكوريين، والمستثمرين، في صورة نمو اقتصادي، فكانت أكبر خمسين مرة من الرسوم والأرباح التي خرجت من الدولة.

وبالنسبة إلى التعليم والبنية التحتية، فلما كانت الغلة تبدو مرتفعة للغاية، كان لزامًا توافر المستثمرين المستعدين لتمويل مشروعات البنية التحتية، أو إقراض الأموال للطلاب أو حتى للحكومة التي توفر التعليم المجاني. وكان لزامًا على البنوك المحلية والأجنبية أن تتسابق على منح القروض للمواطنين لمساعدتهم على الالتحاق بالمدارس، أو إنشاء طرق، أو محطات طاقة جديدة. كما كان لزامًا على الفقراء، أو على الدول الفقيرة، أن يكونوا سعداء للغاية للحصول على تلك القروض، وهم على ثقة أن عوائد الاستثمار ستكون مرتفعة، وأن سدادهم لتلك القروض لن يكون بالأمر الصعب. وحتى إن لم يحدث أي من هذا لأي سبب كان، فإن البنك الدولي، الذي أُسس بعدما وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها تحت هدف واضح هو إقراض الدول من أجل التنمية وإعادة الإعمار؛ يقدم قروضًا للدول النامية تقدر بمليارات الدولارات سنويًّا. ومن الواضح أن عدم توافر

المال اللازم للاستثمار ليس هو القضية وإنما القضية هي إما لا توجد استثمارات، أو أنها لا تحقق العائد الذي تتوقعه منها النماذج التقليدية.

وحتى إذا أوحى نموذج «تزايد الغلة» أنه من الممكن بالنسبة للدول الفقيرة أن تصبح أكثر ثراءً طالما أنها قادرة على القيام بالعديد من الاستثمارات التكميلية في وقت واحد من أجل تصنيع السلع وتصديرها، كبناء المصانع، ورصف الطرق، وتوليد الكهرباء، وإنشاء الموانئ. وتسمى نظرية الاستثمار هذه بنظرية «الدفعة القوية» التي وضعها عالم الاقتصاد بول روزنشتين رودن **Paul Rosenstein-Roden**، الذي عمل لبعض الوقت في البنك الدولي في السنوات الأولى للبنك. وسواء كانت الدفعة القوية هي السبب أم لا، فقد استطاع العديد من الدول الفقيرة أن يحقق نموًّا سريعًا خلال العقود القليلة الماضية. فلماذا إذن لا يزال العديد من الدول متخلفًا عن ركب الازدهار الاقتصادي؟

نظرية «الحكومة قاطعة الطريق»

بينما كانت سيارتنا ترتطم بالسيارات الأخرى، وتترنح في بطء لتشق طريقها من بين جموع الناس من المشاة، كنت أحاول أن أعرف مِن السائق «سام» المزيد عن هذه الدولة.

وسألته: «متى كانت آخر مرة أُصلحت فيها هذه الطرق يا سام؟»

رد سام: «منذ حوالي تسعة عشر عامًا.»

(تولى الرئيس بول بيا **Paul Biya** السلطة في نوفمبر عام ١٩٨٢، وكان قد مر عليه في الحكم تسعة عشر عامًا أثناء زيارتي للكاميرون، وظل في منصبه حتى بعد زيارتي بأربع سنوات، أي حتى عام ٢٠٠٥. وأذكر أنه نعت خصومه مؤخرًا باسم «السياسيون الهواة» — ومن المؤكد أن يفتقرون للخبرة العملية المستمرة.)

وسألته: «ألا يشكو الناس من الطرق؟»

رد: «يشكون، ولكن لا شيء يتغير. فالحكومة تقول إنه ليس لديها المال لإصلاحها. ولكن هناك المال الوفير الذي يأتي من البنك الدولي، ومن فرنسا، وبريطانيا، وأمريكا، ولكن مسئولي الحكومة يضعونه في جيوبهم. ولا ينفقونه على الطرق.»

«هل توجد انتخابات في الكاميرون؟»

«نعم، توجد انتخابات. فالرئيس بيا يُعاد انتخابه دائمًا بأغلبية أصوات ٩٠٪.»

«هل يصوت له ٩٠٪ من الشعب؟»

«لا، فهو لا يتمتع بأي شعبية. ومع ذلك، ما زال يفوز بأغلبية أصوات ٩٠٪.»

ولا يحتاج المرء لقضاء وقت طويل في الكاميرون ليدرك كم يمقت الشعب الحكومة. فمعظم نشاط الحكومة يبدو أنه قد أعد على نحو واضح خصيصًا لسرقة المال من شعب الكاميرون. أذكر أنني قد حُذرت بشدة من فساد الحكومة، ومن أن المسئولين في المطار سيحاولون أن يريحوني من النقود التي أحملها معي، حتى إنني كنت متوترًا من ذلك الشأن أكثر من توتري خشية إصابتي بالملاريا، أو من التعرض لهجوم بغرض السرقة تحت تهديد السلاح في أحد الشوارع الخلفية بمدينة دوالا.

ومع ذلك، ينظر العديد من الكاميرونيين لرجال السياسة والموظفين الحكوميين بنظرة متفائلة، لأنهم يقدمون الخدمات للشعب ويفعلون كل ما في وسعهم لمراعاة مصالح الدولة. وهناك آخرون متشائمون يرون أن العديد من رجال السياسة غير مؤهلين، ودائمًا ما يفضلون فرص إعادة انتخابهم على مصلحة الشعب نفسه.

اقترح عالم الاقتصاد مانكور أولسون **Mancur Olson** افتراضًا ناجحًا، وهو أن دوافع الحكومة ما زالت سوداوية. ووضع نظرية بسيطة ورائعة تكشف السبب وراء كون أنظمة الحكم الدكتاتورية المستقرة تؤثر على النمو الاقتصادي على نحو أسوأ من الأنظمة الديمقراطية، في حين أنها أفضل من الأنظمة الفوضوية. وافترض أولسون أن الحكومات مجرد قطاع طرق معهم أسلحة فتاكة وأن أفرادها مجرد أناس يحتالون على الشعب ويسرقون كل شيء. كانت هذه هي نقطة البداية في تحليله، وهي نقطة البداية التي يتعين عليك قبولها إذا ذهبت إلى الكاميرون، ونظرت حولك لمدة خمس دقائق. أي كما قال سام: «هناك المال الوفير ... ولكن مسئولي الحكومة يضعونه في جيوبهم.»

تخيل إذن أن دكتاتورًا لصًا تولى زمام السلطة لمدة أسبوع، أي بالفعل سيكون هناك قاطع طريق وجيشه المتنقل الذي يزحف على البلاد، وينهب منها كل ما يريده، ثم يغادر. وإذا افترضنا أنه ليس بحاقد، ولا بصافي القلب، ولكنه شديد النفعية. فما الدوافع التي تردعه عن نهب كل خيرات البلاد؟ الإجابة لا توجد أي دوافع تردعه ... إلا إذا كان يخطط أن يعود أدراجه العام المقبل.

ولكن تخيل أن هذا اللص المتجول أعجبه المناخ في بقعة معينة وقرر الاستقرار فيها، وبنى قصرًا، وحث جنوده على استغلال الشعب الذي استوطن أراضيه. وعلى الرغم من هذا السوء والظلم، فإن الوضع الاقتصادي للسكان المحليين ربما سيتحسن بعدما قرر الدكتاتور البقاء؛ إذ إن الدكتاتور الذي يتسم بالأنانية المحضة سيدرك على الفور أنه لا يمكنه تدمير الاقتصاد، وترك الناس يتضورون جوعًا، إذا كان يخطط للمكوث في البلاد، لأنه إذا استنزف كل مواردها لن يتبقى له ما يسرقه في العام المقبل. من هنا جرى النظر إلى الدكتاتور الذي يستولى على

أرض ما على أنه قائد مرغوب فيه أكثر من ذاك الذي يتنقل باستمرار بحثًا عن ضحايا جدد ينهبهم.

ربما يبدو الأمر غير ذي صلة بالموضوع تمامًا، إلا أننا يمكننا أن نأخذ من علم الأحياء نموذجًا عن رجل الاقتصاد السياسي: تميل سُمية الفيروسات والبكتيريا إلى الانخفاض كثيرًا بمرور الوقت، لأن سلالاتها الأشد سمية تهلك بسرعة. أذكر أن مرض الزُهري، مثلًا، اكتُشف في أوروبا أول مرة في أواخر القرن الخامس عشر، ووُصِف على أنه مرض فتاك للغاية يقتل ضحاياه بسرعة. ولكن استراتيجية هذا المرض ليست بالاستراتيجية الناجحة إذ إن من مصلحة الفيروس ألا يترك ضحاياه يموتون، أو على الأقل لبعض الوقت، حتى يتسنى له الانتشار، وإيجاد مزيد من الضحايا. أما سلالات فيروس مرض الزهري المتحولة التي باتت تقتل المصابين بسرعة أقل، فكانت أكثر نجاحًا، وأطول حياة من السلالات الأشد فتكًا.

لازمت ذهني تلك الفكرة عن هذا التحول الذي يشهده الفيروس عندما كنت أفكر في الرئيس بيا، إذ لا يمكنني تأكيد أن وصف أولسون للدكتاتور النفعي ينطبق عليه. فإذا كان مثلما وصف أولسون، لن يصب في مصلحته أخذ الكثير من الشعب الكاميروني، فإن فعل ذلك، لن يتبقى له ما يأخذه العام المقبل. وكلما زاد شعوره بالأمان على كرسيه، لن يرغب أبدًا في قتل الدجاجة التي تبيض له بيضة ذهب. بل يستوجب عليه ترك الاقتصاد الكاميروني يعمل كي يظل يسرق منه دومًا، تمامًا مثل المرض الذي يعتمد وجوده على الأجسام التي يبليها. يكشف هذا عن أن القائد الذي يثق في بقائه في السلطة لمدة عشرين عامًا سوف يعمل على إصلاح الاقتصاد أكثر من ذاك الذي يود الهروب بعد عشرين أسبوعًا. ربما تكون العشرون عامًا التي يتولى فيها زمام الحكم «الدكتاتور المنتخب» خير من عشرين عامًا تتوالى فيها الانقلابات الواحد تلو الآخر. فهل نهتف: «يعيش الرئيس بيا؟!»

ليس معنى هذا أن مانكور أولسون في نظريته كان يتوقع عدم ممارسة الأنظمة الدكتاتورية المستقرة إلا الأفعال الرامية لمصلحة بلادهم. بل قصد أنهم حقًّا سيلحقون الخراب بالاقتصاد، ولكن بصورة أقل من الأنظمة غير المستقرة. أما قادة الدول أمثال بيا الواثقون من فوزهم الدائم في الانتخابات، فلا ينفكون عن إلحاق الأذى دائمًا بشعوبهم، واقتصاد بلادهم. فإذا سايرنا هذا الافتراض المبسط وقلنا إن بيا لديه السلطة المطلقة لتوزيع دخل الكاميرون، ربما سيقرر أن ينهب نصفه تقريبًا كل عام في صورة «ضرائب» تذهب في حسابه الشخصي في البنك. وبالتأكيد سيكون هذا حدثًا مشئومًا لضحاياه بالطبع، كما سيكون حدثًا مشئومًا أيضًا للنمو الكاميروني طويل المدى. هب أن تاجرًا صغيرًا

يحاول استثمار مبلغ ١٠٠٠ دولار يشتري بها مولد طاقة جديد لورشته، ويتوقع أن يدر له استثمار مثل هذا مبلغ ١٠٠ دولار سنويًّا، أي عائد ١٠٪، الذي يعد عائدًا جيدًا. ولمّا كان الرئيس بيا سيستولي على نصفه، فسينخفض الرقم إلى رقم آخر غير جذاب ألا وهو ٥٪. من هنا يقرر رجل الأعمال عدم خوض هذا الاستثمار لتضيع بذلك عليه فرصة المكسب، كما تضيع على الرئيس بيا. وينطبق نفس هذا المثال المتطرف على الظاهرة التي ناقشناها في الفصل الثالث ألا وهي أن الضرائب تحقق اللافعالية. صحيح أن الضرائب التي يفرضها الرئيس بيا تعسفية وباهظة، إلا أن تأثيرها الأساسي على الاقتصاد سيكون مشابهًا في طبيعته.

بالتأكيد قد يكون للرئيس بيا استثماراته الخاصة لتشجيع التجارة كأن يشق الطرق، أو يبني الجسور، تلك الاستثمارات التي تكلف الكثير على المدى القصير، إلا أنها تساعد الاقتصاد على النمو مانحًا الفرصة إلى بيا كي يسرق فيما بعد، ولكن الجانب الآخر من المشكلة سوف يحدث أيضا: فقد يسرق بيا نصف الغلة فقط التي قد لا تكفي لحثه على توفير البنية التحتية التي تحتاجها الكاميرون. فعندما تولى بيا الحكم عام ١٩٨٢، ورث معه الطرق المتهالكة تمامًا التي تعود إلى العصر الاستعماري. فإذا كان قد ورث دولة بدون أي بنية تحتية، لكان من مصلحته أن يشيد بنية تحتية جيدة نوعًا ما. ولكن بما أن البنية موجودة بالفعل، احتاج بيا لوضع تقدير عمّا إذا كانت هذه البنية تستحق الإصلاح، أو أنه يستطيع ببساطة أن يعيش على تراث الماضي. وفي عام ١٩٨٢، ربما يكون ظن أن الطرق قد تتحمل حتى فترة التسعينيات، وهي الفترة التي كان يتوقع أن يظل في السلطة لحين بلوغها. وبناءً على هذا المبدأ، قرر العيش على رأس مال الماضي، ولم يشغل باله بإنشاء أي بنية تحتية لشعبه. فطالما كان يوجد منها ما يكفي ليظل في الحكم، لماذا يعبأ وينفق المال الذي يمكن أن يذهب مباشرة إلى حسابه الشخصي الذي يعده لما بعد تقاعده؟

هل ظلمت الرئيس بيا؟ ربما القليل. يقال إنه في انتخابات عام ٢٠٠٤، التي أجريت بعد زيارتي للكاميرون، حصل بيا على ٧٥٪ من الأصوات، وهي النسبة التي اعتبرها كثير من المراقبين أنها أخيرًا نسبة عادلة نوعًا ما. ووفقًا لنظرية أولسون، فإن القائد الذي يبتغي أن يحفظ لنفسه أعلى تأييد ممكن لسياساته يجب أن ينفق قدرًا أكبر من عائدات الحكومة على السلع والخدمات التي تخلق الثروة كالطرق والمحاكم، وأن يقلل ما ينفقه على نفسه وأصدقائه. أما حقيقة أن بيا أخفق في القيام بهذا، واستطاع البقاء في السلطة فهي تثير سؤالين:

الأول: هل من الجائز أن الانتخابات لم تكن ديمقراطية كما استنتج بعض المراقبين؟
والآخر: هل بيا قادر على تقديم السلع والخدمات التي تخلق الثروة إذا أراد؟

قطاع طرق، قطاع طرق في كل مكان

ربما لا يكون الرئيس بيا مسيطرًا مثلما يبدو لأول وهلة. فإذا كنت تود أن تسافر من مدينة بويا حتى مدينة باميندا Bamenda في الشمال، فستجد أن ركوب الحافلة أكثر الطرق شعبية للقيام بالرحلة ولاسيما «الميني باص» الذي يعد وسيلة السفر بين الأماكن البعيدة في الكاميرون. وعلى الرغم من أنها صُممت لتتسع لعشرة أشخاص جالسين مستريحين، فإنها لا تنطلق إلا بعد ركوب ثلاثة عشر راكبًا. ولا عجب إذن أن المقعد الواسع نسبيًّا بجوار مقعد السائق يستحق التعارك عليه. صحيح أن المركبات متهالكة وقديمة، ولكن النظام يعمل جيدًا.

ومع ذلك فالنظام كان سيحقق نتائج أفضل كثيرًا لولا السيطرة الخبيثة للحكومة. وأحيانًا يكمن حل المشكلة في تجاهلها ببساطة. فمثلًا، يمر الطريق الأسرع من مدينة بويا إلى مدينة باميندا، الذي ليس بالضرورة خط السير المستقيم، خلال المنطقة التي تتحدث الفرنسية في الكاميرون ذات الطرق الأفضل. فإذا أردت الوصول أسرع عليك أن تسلك الطريق شرقًا لمدة ساعتين، ثم شمالا لمدة ساعتين، ثم غربًا لمدة ساعتين. وهذه الطريقة أسرع بكثير من القيادة في خط مستقيم شمالًا على الطرق المروعة التي تمر خلال المنطقة التي تتحدث الإنجليزية في الكاميرون؛ إذ إن حكومة بيا تتجاهل مراعاة مصالح مناطق الأقلية التي تتحدث الإنجليزية والتي ليس لها نفوذ سياسي. يشكو سكان مناطق الأقلية التي تتحدث الإنجليزية من أنه عندما قام المتبرعون بتمويل بناء طريق الكاميرون السريع، لم تفعل الحكومة سوى إرسال إيصالات استلام المبالغ لهم ولم تقم ببناء الجزء الذي يمر بالقسم المتحدث بالإنجليزية.

أما العائق الثاني في هذا الطريق المستقيم، فهو الأعداد الكبيرة من الحواجز التي يقيمها رجال الشرطة المستأسدون، الثملون في معظم الأحيان، لإيقاف كل سيارة «ميني باص»، ومحاولة انتزاع الرشا من ركابها بأقصى ما في وسعهم من جهد. صحيح تخيب معهم هذه الطريقة عادةً، ولكنهم من حين إلى آخر يصممون على نجاحها. يذكر صديقي أندرو أنهم أنزلوه مرة من الحافلة، وتعرض لمضايقاتهم لعدة ساعات. وأخيرًا كانت حجتهم للحصول على رشوة منه أنه لم يكن معه شهادة تطعيم ضد الحمى الصفراء، التي يحتاجها المرء عند دخول البلاد، ولكن ليس عند ركوب الحافلة. وشرح له الشرطي

باستفاضة أن الكاميرون لا بد من حمايتها من هذا المرض ولكن ثمنُ زجاجتين من الجعة أقنعه أن الوباء قد قُضي عليه بالفعل، ثم لحق أندرو بالحافلة التالية بعد ثلاث ساعات.

وهذا أقل فعالية بكثير من النموذج الذي طرحه مانكور أولسون، إذ إن أولسون نفسه اعترف أن نظريته — في أكثر صورها تطرفًا — لم تدرك الحجم الهائل للضرر الذي تُبتلى به الشعوب من الحكومات الفاسدة. فالرئيس بيا يريد أن يظل مئات الآلاف من قوات الشرطة والجيش سعداء، وكذلك العديد من موظفي الحكومة، ومعاونيه الآخرين. وإذا كان بيا يحكم في ظل نظام حكم ديكتاتوري «مثالي» لكان قد فرض أقل الضرائب ضررًا بأي مقدار يراه ضروريًّا، ثم يوزع العوائد على الأتباع والمؤيدين. ولكن اتضح أن هذا الأسلوب غير ملائم لأنه يتطلب توافر مزيد من المعلومات، ومزيد من الهيمنة على الاقتصاد أكثر مما يمكن أن تفعله حكومة فقيرة ليبقى خيارها الوحيد فساد واسع النطاق تجيزه الحكومة.

والفساد لا يحقق الظلم فحسب، بل إنه مصدر إهدار فادح أيضًا. فرجال الشرطة يقضون أوقاتهم في مضايقة الركاب حتى يحصلوا منهم على عوائد متواضعة. والتكاليف هائلة. فتجد قوة شرطة بأكملها منهمكة في انتزاع الرشا غافلة عن القبض على المجرمين. ورحلة السيارة التي تستغرق أربع ساعات أضحت تستغرق خمس ساعات. أما الركاب، فيضطرون لاستخدام وسائل مكلفة لحماية أنفسهم: فلا يحملون معهم إلا النقود القليلة، ويقللون من أسفارهم، أو يسافرون في أوقات الذروة من النهار أو يحضرون معهم نسخًا إضافية من كل المستندات التي يحتاجونها في محاولة منهم لتجنب التعرض لعمليات ابتزاز الرشا.

صحيح أن حواجز الطرق، وضباط الشرطة المجرمين يعتبران أحد أشكال الفساد الجلية. ولكن ثمة ما يشبه حواجز الطرق في كل أركان الاقتصاد الكاميروني، ألقي البنك الدولي الضوء عليها عندما بدأ مؤخرًا في جمع البيانات عن قوانين العمل البسيطة، واكتشف البنك أن بدء مشروع صغير لا يتم إلا عندما يدفع صاحب المشروع رسومًا تقترب من دخل المواطن الكاميروني العادي في سنتين. (حتى إن ما أنفقته للحصول على الفيزا كسائح يعد مبلغًا تافهًا إذا قورن بهذا الرقم). ويتكلف شراء وبيع العقارات ما يقترب من خُمس قيمتها. ولكي تجعل المحاكم تنفذ القانون فيما يخص فاتورة لم يتم دفع قيمتها، فقد يستغرق الأمر حوالي عامين كما قد يتكلف ما يزيد عن ثلث قيمة الفاتورة، ويتطلب اتخاذ ثمانية وخمسين إجراءً منفصلًا. تعتبر هذه القوانين السخيفة من الأنباء الطيبة للبيروقراطيين الذين يضعونها موضع التنفيذ؛ إذ إن كل إجراء لا يخرج

عن كونه فرصة لانتزاع رشوة. وكلما كانت عملية القيام بالإجراءات أكثر بطئًا، زادت فرص دفع الأموال لتحريكها أسرع، الأمر الذي يسفر عن تأييد عدد غفير من مسئولي الحكومة للرئيس بيا بشكل أكبر ليدعم به بقاءه في السلطة.

ومع ذلك فهذه ليست النتيجة الوحيدة. يساعد تعنت قوانين العمل على التأكد من أن الرجال المحترفين ذوي الخبرة فقط هم من يحصلون على العقود الرسمية؛ أما النساء والشباب فعليهم تحمل مسئولية أنفسهم في السوق الرمادية Gray market. وتظل الإجراءات الرسمية البيروقراطية معوقًا أمام المشروعات الجديدة. تعني المحاكم البطيئة في إجراءاتها أن أصحاب الأعمال سيجبرون على ترك العديد من الفرص الجذابة لكسب الزبائن الجدد؛ لأنهم يعلمون أنهم لن يتمكنوا من حماية أنفسهم متى تعرضوا لعمليات غش. وأسوأ الأمثلة على هذه القوانين تجدها في الدول الفقيرة، وهذا أحد الأسباب الرئيسية وراء فقر هذه الدول؛ إذ إن حكومات الدول الغنية تقوم عادة بتنفيذ تلك المهمات البيروقراطية الأساسية على نحو أسرع، وأرخص ثمنًا، في حين أن حكومات الدول الفقيرة لا تنفك عن إطالة هذه العملية على أمل سرقة بعض النقود الإضافية من المواطنين.

الأعراف مهمة

إن كل ما تقوم به الحكومة من قطع للطريق، والفساد المنتشر، والقوانين القمعية التي وضعت لتسهيل ابتزاز الرشا كلها عناصر من القطعة المفقودة من لغز النمو والتنمية. وأذكر أن رجال الاقتصاد ممن يعملون في قضايا التنمية كانوا يلتفون حول شعار «الأعراف مهمة» طوال السنوات العشر الماضية تقريبًا. ومن الصعب بالطبع أن تصف ما هو «العرف»، حتى إنه من الأصعب تحويل العرف السيئ إلى آخر جيد.

ولكن ثمة تقدم في ذلك الشأن آخذ في الحدوث، فنظرية مانكور أولسون عن الحكومة قاطعة الطريق تساعدنا على الفهم على نحو مبسط، كيف يمكن أن تؤثر أنواع الحكومات المختلفة على دوافع كل أفراد الشعب، بالرغم من أنها تعطينا فكرة ضئيلة فقط عن كيفية تحسين وضعنا الراهن.

ويعطينا قياس البنك الدولي للإجراءات الرسمية البيروقراطية فهمًا ممتازًا لأحد أنواع الأعراف ألا وهو قوانين العمل البسيطة. ويوضح لنا كيف يمكن لبعض الدعاية البسيطة أن تعمل على تطوير بعض هذه الأعراف. فمثلًا، بعدما أعلن البنك الدولي حقيقة أن أصحاب المشروعات في إثيوبيا لا يمكنهم البدء قانونيًّا في تنفيذ مشروعاتهم دون دفع ما يعادل راتب أربع سنوات لنشر إعلان رسمي عن بدء نشاط شركاتهم في الصحف

الحكومية، استجابت الحكومة الإثيوبية أخيرًا وقررت إلغاء تلك القوانين. وبعدها على الفور قفز معدل تسجيل الشركات الجديدة بحوالي ٥٠٪.

وللأسف، ليس من السهل دائمًا دفع الحكومات الفاسدة لتُغير أساليبها. فمع أنه يزداد وضوحًا يومًا بعد يوم أن الأعراف الفاسدة هي مفتاح لغز فقر الدول النامية، فمعظم الأعراف يصعب وصفها في ظل نموذج جذاب مثل نموذج مانكور أولسون أو حتى في ظل بيانات جُمعت بدقة من جانب البنك الدولي، فمعظم الأعراف البائسة تجدها بائسة بطبيعتها.

أسوأ مكتبة في العالم

تسببت إحدى الأعراف ذات النتائج العكسية في وجود أسوأ مكتبة في العالم. فبعد مرور بضعة أيام أثناء زيارتي للكاميرون، توجهت لزيارة إحدى مدارسها الخاصة ذائعة الصيت، وأكثرها هيبة، التي تعادل تقريبًا مدرسة إيتون Eton في بريطانيا. لم تكن المدرسة بعيدة عن مدينة باميندا، وكانت أرضها والحدائق المحيطة بها خليطًا من الغريب والمألوف: تذكرت كثيرًا مدرستي القديمة في بريطانيا عندما رأيت الفصول الواقعة على ارتفاع منخفض من سطح الأرض، والتي لم تتكلف الكثير في بنائها وهي محيطة بفناء اللعب. ولكن لم يذكرني بها الطريق الذي تحفه الأشجار والمرصوف ببلاط مختلف الأشكال والأحجام، والذي كان يقطن فيه كل المعلمين.

أخذتنا أمينة مكتبة المدرسة في جولة بها، وقد كانت متطوعة في منظمة «ڤي إس أو» VSO التطوعية التي تتخذ من بريطانيا مقرًا لها والتي تهدف إلى توظيف المتطوعين المهرة في أكثر الأماكن احتياجًا لوجودهم في الدول الفقيرة. وكانت المدرسة تتباهى بأن بها مبنيين منفصلين للمكتبة، ومع ذلك لم تكن أمينة المكتبة سعيدة؛ الأمر الذي عرفت سببه على الفور.

كانت المكتبة تبدو غاية في الروعة للوهلة الأولى؛ إذ إنها المبنى الوحيد المكون من طابقين في المدرسة باستثناء منزل مديرة المدرسة الفخم. كما كان تصميمها فريدًا حيث جاء مشابهًا لتصميم دار أوبرا سيدني، ولكنه جاء بمنزلة الصورة الفقيرة للأوبرا. وبدلًا من أن يتدلى السقف المنحدر لأسفل من نقطة مرتفعه نجد أنه قد ارتفع من وادي رئيسي لأعلى على شكل V على نحو جعله يشبه الكتاب المفتوح الموضوع على حامل.

وبالرغم من تصميمه المبتكر، إلا أني كنت متأكدًا أن ما سأشاهده في المكتبة الجديدة المبهرة سوف يدوم في ذاكرتي أكثر من المبنى نفسه. وفي موقعه الذي يجعله عرضة

لحرارة الشمس الحارقة في فصل الجفاف في الكاميرون، من الصعب على الرائي من أول وهلة ملاحظة المشكلة التي يخلفها سقف يبدو ككتاب مفتوح عملاق. ولكنك يمكن أن تتناسى مثلما تناسى المهندس المعماري للسقف أن الكاميرون بها موسم لسقوط الأمطار. فحينما تمطر السماء في الكاميرون فهي تمطر لخمسة أشهر متواصلة، وتنهمر بقوة حتى إن المصارف والقنوات الهائلة الحجم المخصصة لتصريف مياه الأمطار سرعان ما تفيض. وعندما يلتقي هذا النوع من المطر مع سقف غير مزود ببالوعات صرف يتحول السقف نفسه إلى بالوعة صرف تصب الماء على القاعة ذات المدخل المسطح، فحينئذ تعرف أنه قد آن الأوان لوضع الكتب في أغلفة من البلاستيك.

والسبب الوحيد في أن كتب المدرسة ما زالت موجودة حتى الآن هو أنها لم توضع يومًا في المبنى الجديد؛ فقد كانت أمينة المكتبة تأبى باستمرار طلب مديرة المدرسة بنقلها من المكتبة القديمة إلى المكتبة الجديدة. من هنا فهمت أن مديرة المدرسة كانت رافضة بشدة وجودي عندما خطوت إلى داخل مبنى المكتبة الجديد لأرى الخراب، كانت معظم أجزاء المكتبة قد تدمرت. احتوت الأرضية على بقع ناتجة عن أعداد لا تحصى من البرك الموحلة التي تسببت بها مياه الأمطار. وكان الهواء يحمل رائحة عفنة، تجعلني أنظر إليها وكأنها كهف رطب من كهوف أوروبا وليس مبنى حديثًا عند خط الاستواء. كما كان الجص يخرج من الجدران بحيث أصبح المنظر أشبه بلوحة جدارية بيزنطية يعود تاريخها إلى ألف عام مضى، مع أن المبنى لا يتجاوز عمره الأربع سنوات فقط.

يا له من إهدار فادح للموارد. فبدلًا من بناء تلك البناية الجديدة، كان يمكن للمدرسة شراء أربعين ألف كتاب جيد، أو شراء أجهزة الحواسب الآلية التي يمكن وصلها بالإنترنت، أو تمويل منح دراسية للأطفال الفقراء. فأي من هذه البدائل كان سيعد أفضل على نحو لا يضاهى من هذا المبنى الجديد غير الصالح للاستخدام. هذا بخلاف حقيقة أن المدرسة لم تحتج يومًا إلى مبنى جديد للمكتبة من الأساس، فالمبنى القديم يؤدي مهمته على أكمل وجه، ويمكنه استيعاب كتب تزيد ثلاث مرات عن الكتب التي تقتنيها المدرسة، كما أن به عازلًا ضد الماء.

السبب وراء تصميم المكتبة غير المناسب هو أن وجود المكتبة لم يكن ضروريًّا، ففي النهاية لم يكن أحد يهتم بما إذا كان المبنى مناسبًا من الناحية المعمارية أم لا، فلم يكن هناك داع له. ولكن إذا لم يكن هناك مغزى من وجود المكتبة، فلماذا بُنيت في المقام الأول؟

دائمًا يُنسب إلى نابليون قوله: «إياك أن تنسب إلى التآمر أمورًا يمكن أن يُعزى حدوثها إلى عدم الكفاءة.» وهذه هي النتيجة الطبيعية: فعدم الكفاءة هي كبش فداء

سهل لما يحدث في الكاميرون. فكل ما يراه السائح في هذه البلد يدفعه إلى أن يهز كتفيه وينسب فقر الكاميرون إلى حمق شعبها. وتبدو المكتبة دليلًا دامغًا على هذا ولكن الحقيقة أن الشعب الكاميروني ليس أكثر ذكاء أو أكثر غباء من باقي الشعوب. إذ تجد الأخطاء التي تعود للغباء واسعة الانتشار في الدولة إلى درجة أن عدم الكفاءة لا يمكن أن يكون السبب المناسب الذي نبحث عنه، فثمة شيء يؤدي هذه المهمة على نحو يخضع لخطة منظمة. وأكرر من جديد إننا في حاجة لمراجعة حوافز صناع القرار.

أولًا: تعد بلدة بافوت Bafut الصغيرة مسقط رأس معظم المسئولين الكبار عن التعليم في شمال غرب الكاميرون. ولمّا كان هؤلاء المسئولون يسيطرون على أموال نظام التعليم التي يوزعونها على أساس العلاقات الشخصية وليس الحاجة؛ فقد بات يُطلق عليهم اسم «مافيا بافوت». ولم يكن من الغريب أن مديرة هذه المدرسة الخاصة المرموقة عضوة كبيرة في مافيا بافوت. ولأنها رغبت في تحويل مدرستها إلى جامعة، كان السبيل الوحيد أمامها بناء مكتبة بنفس حجم ونوعية مكتبات الجامعات. ولم تر المديرة أية أهمية لحقيقة أن المكتبة الموجودة بالفعل كانت تكفي وتزيد، وأن أموال دافعي الضرائب يمكن أن يتم إنفاقها بسُبل أخرى أفضل، أو بواسطة مدارس أخرى.

ثانيًا: لم يكن هناك من يراقب نفقات مديرة المدرسة؛ إذ لم يكن أعضاء هيئة التدريس يحصلون على العلاوات، أو الترقيات التي تعتمد على الكفاءة، وإنما تلك التي تعتمد تمامًا على قرارات المديرة. ولمّا كانت المدرسة مرموقة ذات ظروف عمل جيدة بالنسبة للمعلمين، لم يفكروا في التخلي عن وظائفهم فيها، مما يعني أن علاقتهم بالمديرة يجب أن تظل جيدة. وفي الواقع، كان الشخص الوحيد الذي لديه القدرة على عصيان المديرة هو أمينة المكتبة التي لا تخضع للمُساءلة إلا من قِبَل المقر الرئيسي للمنظمة التطوعية البريطانية في لندن. صحيح أنها انتقلت إلى العمل في المدرسة بعد بناء المكتبة، ولكنها على الأقل جاءت في الوقت المناسب لتحول دون نقل مجموعة الكتب إليها وتدميرها. أما مديرة المدرسة، فإما أنها كانت شديدة الغباء بحيث لم تدرك أن الماء يفسد الكتب، أو أنها لم تكن تكترث كثيرًا بشأن الكتب، وأرادت ببساطة أن توضح أن المكتبة بها بعض الكتب. ويبدو أن الاحتمال الثاني أرجح.

ولمّا كانت الأموال تحت إمرتها، ولا يستطيع أحد الاعتراض على تبذير الأموال بإنفاقها على بناء مبنى ثانيًا للمكتبة، كانت مديرة المدرسة تسيطر على المشروع سيطرة تامة. حتى إنها طلبت إلى أحد طلاب المدرسة السابقين أن يصمم لها المبنى، ربما لتوضح نوعية التعليم الذي تقدمه هذه المدرسة، وبالفعل نجحت في إثبات شيء ما وإن لم يكن الشيء الذي قصدته. ولكن مهما كان المهندس المعماري يفتقر إلى الخبرة أو الكفاءة،

فإن عيوب التصميم كان يمكن اكتشافها إذا كان لدى أي شخص يعنيه الأمر اهتمام حقيقي بمسألة التيقن من أن المكتبة تؤدي الغرض منها كمكتبة. ولكن لم يكن هذا محور اهتمام أي من أصحاب المناصب، بل كان اهتمامهم كله مُنصبًّا على وضع «شيء ما» يؤهل المدرسة لأن تصبح جامعة.

لنتأمل هذا الموقف: مال يُمنح بسبب شبكة العلاقات الاجتماعية وليس الحاجة؛ ومشروع نُفذ لغرض الوجاهة وليس للاستخدام، عدم وجود مراقبة أو مساءلة، وتعيين مهندس معماري لغرض التظاهر بواسطة شخص غير مهتم بجودة العمل. النتيجة المتوقعة: مبنى كان من الأفضل ألا يتم بناؤه في المقام الأول، ولكن بُني أيضًا بطريقة سيئة.

والمغزى من هذه القصة هي أن المسئولين الطموحين الذين يسعون وراء مصالحهم الخاصة هم في الغالب السبب وراء التبذير في الدول النامية، حتى إن الواقع أكثر قتامة من هذا. فالمسئولون الطموحون الذين يسعون وراء مصالحهم الخاصة والذين يشغلون مناصب حكومية، سواء كانت مناصب كبيرة أو صغيرة، موجودون في كل مكان في العالم. صحيح أنه في كثير من البلدان تنجح القوانين والصحافة، والمعارضة الديمقراطية في وضع هؤلاء تحت السيطرة ولكن المأساة في الكاميرون هي أنه لا يوجد شيء يمكن أن يضع المصلحة الشخصية تحت السيطرة.

وتعقدت الأمور — الدوافع والتنمية في نيبال

يعطي نظام التعليم الكاميروني المسئولين عنه نوعًا من الدوافع غير الصحيحة مفادها أن تعليم الأطفال آخر ما يمكن أن يتربحوا من ورائه، وعليه، فهو آخر ما يركزون عليه.

أما مشروعات التنمية الأخرى فتتضمن شبكة، أكثر تعقيدًا، من الدوافع غير المألوفة. كشف الخبير الاقتصادي إلينور أوستروم Elinor Ostrom مثالًا منها بعد أن درس بالتفصيل أنظمة الري المعقدة في نيبال. فإلى جانب السدود والقنوات القديمة التقليدية في نيبال، كان هناك بعض السدود الخرسانية، والقنوات الحديثة التي صممها المهندسون الخبراء، ومولتها تبرعات منظمات دولية كبيرة. فأيهما كان يعمل بشكل أفضل، ولماذا؟

عندما سمعت عن هذه الدراسة ظننت أن بإمكاني تخمين مفادها. كان يبدو جليًّا أن التصميمات الحديثة، ومواد البناء، والهندسة، والتمويل الضخم؛ يجب أن تخلق نظام ري أفضل من جموع المزارعين الذين يستخدمون الطمي والعصي، أليس هذا صحيحًا؟ نعم غير صحيح.

نمتلك الآن معرفة جيدة ونعرف أن مشروعات السدود الكبيرة نادرًا ما تتناسب مع الظروف الداخلية في هذه البلدان، والحقيقة أن «السد الصغير كان أفضل»؛ إذ إن السُبل التي كان يتبعها أبناء البلد، والمعرفة التقليدية التي تتوارثها الأجيال على مدار السنين كانت أفضل كثيرًا، أليس هذا صحيحًا؟ لا، هذا غير صحيح أيضًا.

ما يحدث في نيبال أكثر إثارة بكثير من تلك الفروض المفرطة في التبسيط. نجح أوستروم في الكشف عن مفارقة واضحة، يذهب أول جزء منها إلى أن السدود الحديثة التي صُممت وبُنيت بحرفية تتسبب في خفض كفاءة وفعالية أنظمة الري. أما الجزء الثاني من المفارقة، فيذهب إلى أنه عندما يدفع المتبرعون لبناء قنوات الري، أو لتعزيزها بالمواد الحديثة، فإنها تبنى بطريقة تحسن من نظام الري، وتوصل مزيدًا من الماء لمزيد من البشر.

فلماذا يمكن للمتبرعين شق قنوات ري ذات كفاءة، ولا يمكنهم بناء سدود ذات كفاءة؟ بالتأكيد هناك شيء يحدث أكثر تعقيدًا من المناقشة البالية بين الخبرة الفنية الحديثة والمعرفة التقليدية. تتراءى الحقيقة أكثر لمن يحاول تحليل دوافع جميع المعنيين بالأمر.

لنبدأ بالفكرة الواضحة من أن أي مشروع يكون لديه فرصة كبيرة للنجاح إذا كان منفذوه هم من سيستفيدون من نجاحه. وعلى الفور يكشف هذا لنا النقاب عن السبب وراء الميزة التي تتمتع بها الطرق التقليدية الموجودة بالفعل، ألا وهو ليس لأن هذه الطرق التقليدية تكشف عن حكمة الأصالة (التي قد تكون سببًا بالفعل)، ولكن لأن من صممها، وبناها، وقام بإصلاحها، هم المزارعون أنفسهم الذين يستخدمونها. فبعكس السدود، والقنوات الحديثة التي صممها المهندسون الذين لن يتضوروا جوعًا إذا فشلت هذه السدود، والذين أسند إليهم هذه المهمة موظفون حكوميون لا تتأثر وظائفهم بالنجاح أو الفشل في عملهم، والذين منحوا التمويل من مسئولين في مؤسسات مانحة تميل إلى تقييم أدائهم بالإجراءات وليس بالنتائج. من هنا، يبرز لنا على الفور السبب في أن المواد الأفضل، والتمويل الضخم لا يؤديان بالضرورة إلى النجاح.

ومتى نظرنا إلى الأمر من زاوية أعمق، نجد أن أنظمة الري يجب أن تتم صيانتها لتكون صالحة للاستخدام. ولكن من سيقوم بأعمال الصيانة لها؟ فكل من المؤسسات المانحة وموظفي الحكومة ليسوا مهتمين بعملية الصيانة مثلما هو مفترض؛ فمعظم ترقيات موظفي الحكومة النيباليين تعتمد على الأقدمية، وقد ينالونها أحيانًا بسبب اشتراكهم في إنشاء مبانٍ «مرموقة». أما الصيانة، فهي بمنزلة الوظيفة التي لا تمنح أي فرصة للتقدم فيها، بغض النظر عمّا إذا كانت تعود على المزارعين بالفائدة أم لا. فما الذي سيجعل

موظف الحكومة يسافر إلى مكان بعيد عن مدينة كاتاماندو Kathmandu التي تتسوق فيها زوجته ويذهب فيها أبناؤه إلى المدرسة؛ لكي يشرف على مهمة حقيرة لا تنتهي؟ وبالإضافة إلى ذلك، فإن الرشوة دائمًا ما تكون مصدر دخل محتمل لموظفي الحكومة، وتقدم عقود الإنشاءات الكبيرة فرصًا أكبر للتربح من الرشاوى عن تلك التي توفرها أعمال الصيانة.

ومثل موظفي الحكومة، تعمل المؤسسات المانحة في ظل قيود تفضل مشروعات البناء الكبيرة. وتحتاج كل المؤسسات المانحة إلى المشروعات باهظة التكاليف؛ لأنها إذا فشلت في إنفاق المال فمن المحتمل ألا تستطيع جمع المزيد منه. بالإضافة إلى هذا، تجد العديد من منظمات المساعدة الثنائية، مثل الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID، تتقيد بتقديم أنواع محددة من المساعدة، فمثلًا: على المنظمة أن تستخدم معدات تشتريها من الولايات المتحدة التي عادة ما تكون ثقيلة وذات تكنولوجيا عالية الجودة. ولمّا كانت الجرافات تستخدم في بناء السدود أكثر من استخدامها في أعمال صيانتها، فإن النتيجة تكون بدورها هي تفضيل مشروعات البناء الكبيرة. وحتى إذا لم تكن المؤسسة المانحة منحازة إلى المشروعات الكبيرة، فستظل مضطرة للاعتماد على المعلومات التي تصلها من موظفيها ومستشاريها المحليين، الذين يكون لديهم — في معظم الأحيان — نفس دوافع موظفي الحكومة.

صحيح أن كل هذا يبدأ في تفسير السبب في أن من يأمرون بتنفيذ المشروعات الكبيرة لا يهتمون بنفس القدر الذي يهتم به الفلاحون بمسألة إنشاء مشروعات فعالة وغير مكلفة، ولكنه لا يفسر اكتشاف أوستروم أن السدود الممولة بالتبرعات لا تزيد الأمور إلا سوءًا، كما أنه لا يفسر أيضًا السبب في أن قنوات الري الممولة بالتبرعات تؤدي وظيفتها على أكمل وجه بغض النظر عمّا إذا كان من يأمرون بتنفيذها مهتمين بأن تؤدي الغرض منها أم لا. ولفهم السبب، يجب علينا التفكير في المزارعين أنفسهم.

فلا أحد إلا المزارعين يهتم بصدق بصيانة نظام الري بمجرد بنائه، وهذه ليست بمعضلة، فقبل بناء أي نظام ضخم للري الحديث، كان لزامًا على المزارعين القيام بأعمال الصيانة للأنظمة التقليدية. فإذا كان بوسعهم صيانة الأنظمة القديمة، ألا يسعهم صيانة الأنظمة الجديدة أيضًا؟ تتطلب الصيانة القيام بمهمتين أخريين كبيرتين هما الحفاظ على سلامة السد وتنظيف القنوات من أي عوالق. ويتطلب هذا الكثير من العمل الشاق الذي لن يكترث المزارعون بالقيام به ما لم يشعروا بالمنافع، وهذا الأمر من المحتمل أن يؤدي إلى مشكلة؛ فبينما يرغب كل المزارعين في سلامة السد، فإن المزارعين المجاورين للسد لا يهتمون كثيرًا بما يحدث لقنوات الصرف التي تقع بعيدًا عنهم. فلماذا عليهم أن

يهتموا؟ ومن حسن الحظ، توصلت معظم المناطق الزراعية في نيبال إلى اتفاقية تعاون؛ ففي الوقت الذي تختلف فيه التفاصيل فإن المبدأ العام هو أن يظل المزارعون الذين تقع أراضيهم في اتجاه مجرى النهر يساعدون في صيانة السد مقابل تلقيهم المساعدة في صيانة القنوات. وهذا جيد حتى الآن.

فإذا دفعت إحدى المنظمات المانحة المال من أجل إنشاء قناة خرسانية جديدة، فستتحول الأمور نحو الأفضل؛ فالقنوات الجديدة خير من القديمة، وتنقل ماء أوفر، وتتطلب أعمال صيانة أقل. ولكن إذا دفعت هذه المنظمة المانحة مبلغًا كبيرًا من أجل بناء سد جديد، فسينهار كل شيء. ليس لأن السد نفسه سينهار، ولكن العكس. فلأن السد الخراساني يحتاج لأعمال صيانة أقل بكثير من السد العادي، لن تفلح حينئذٍ اتفاقية التعاون التي كانت تحافظ على صيانة نظام الري بأكمله. وستنهار الصفقة المتوارثة. فالمزارعون القاطنون أعلى النهر لن يستمروا في تنظيف القنوات مقابل حصولهم على مساعدة المزارعين أسفل النهر في صيانة السد؛ فالمزارعون القاطنون أعلى النهر لم يعودوا في حاجة إلى المساعدة، ولهذا فإن المزارعين أسفل النهر لم يعد لديهم ما يقدمونه من جانبهم في هذه الصفقة.

من هنا باءت العديد من أنظمة الري الحديثة في نيبال بالفشل لأنه على الرغم من أن الخصائص الفنية للنظام ربما تكون قد شهدت تحسنًا فإن الخصائص البشرية للنظام لم يجرِ التفكير فيها والتعامل معها على الإطلاق.

يعتبر هذا المثال من نيبال دليلًا آخر على أنه إذا عجز المجتمع عن توفير الدوافع المناسبة للتصرف على نحو منتج، فلن ينقذه من الفقر أي قدر من البنية التحتية الفنية. فمشروعات التنمية غالبًا ما يأمر بتنفيذها أناس لديهم اهتمام كبير بنجاحها وليس اهتمام كبير بالرشا والتقدم الوظيفي. فإذا كانت كفاءة المشروع تحظى بأقل قدر من الاهتمام، فلا عجب إذا لم يحقق أهدافه المفصح عنها. وحتى وإن حقق المشروع أهدافه «الحقيقية» ألا وهي إثراء البيروقراطيين، وحتى إذا كان المشروع من تلك المشروعات التي سيجري تنفيذها إن كان هدفها الحقيقي هو التنمية، فسوف تفسد الرشا وغيرها من الوسائل الملتوية الأخرى كل شيء.

هل ثمة فرصة للتنمية؟

دائمًا ما ينصب اهتمام المعنيين بالتنمية على مساعدة الدول الفقيرة لتصبح أكثر ثراء بتحسين نظام التعليم الأساسي، والبنية التحتية مثل الطرق والتليفونات، وهذا بالتأكيد

تفكير رشيد. ولكن لسوء الحظ أن كل هذا ما هو إلا جزء ضئيل فقط من المشكلة. اكتشف علماء الاقتصاد — الذين تدارسوا الإحصاءات، وعنوا بدراسة البيانات غير المألوفة مثل الدخل المالي الذي يحققه الكاميرونيون في الكاميرون والذي يحققه الكاميرونيون المهاجرون إلى الولايات المتحدة — أن التعليم والبنية التحتية والمصانع لا تفسر السبب في الفجوة بين الأغنياء والفقراء. ربما تكون حالة الفقر في الكاميرون تضاعفت بسبب نظام التعليم السيئ للغاية، وبسبب بنيتها التحتية المذرية. ولذلك فإذا كان من الجائز توقع أن تكون الكاميرون أفقر أربع مرات فقط من الولايات المتحدة، فسنجد أنها أفقر منها بخمسين مرة. والأهم من ذلك، لماذا لا نرى الشعب الكاميروني يحاول أن يفعل شيئًا حيال ذلك؟ ألا تستطيع المناطق الكاميرونية تحسين مدارسها؟ ألا تزيد المنافع عن التكاليف؟ ألا يقدر رجال الأعمال الكاميرونيون على بناء المصانع، واستيراد التكنولوجيا، والبحث عن الشركاء الأجانب ... وجني الثروة من كل هذا؟

من الواضح أن الإجابة لا. أوضح مانكور أولسون أن حُكم اللصوص يعوق النمو في الدول الفقيرة. فإذا كان الرئيس لصًّا، فقد لا يسبب الهلاك بالضرورة لشعبه، بل إنه قد يفضل دفع عجلة الاقتصاد حتى يحصل على نصيب كبير من كعكة أكبر. ولكن بوجه عام فإن أعمال السلب والنهب سوف تنتشر، إما لأن الدكتاتور غير متأكد من طول الفترة التي سيظل فيها في الحكم، أو لأنه يبغي السماح لأتباعه بالسرقة لكي ينعم بتأييدهم المستمر.

وتحت سفح هرم الثروة، تفشل التنمية لأن قواعد المجتمع وقوانينه لا تشجع المشروعات أو الأعمال التجارية التي ستكون للصالح العام. فأرباب العمل لن يمارسوا أعمالهم التجارية بشكل رسمي (لصعوبة ذلك) وبالتالي لا يدفعون الضرائب؛ ومسئولو الحكومة يطلبون تنفيذ مشروعات لا معنى لها، إما بهدف الوجاهة أو بهدف إثراء أنفسهم، وتلاميذ المدارس لا يمانعون من الحصول على مؤهلات غير مفيدة.

وليس من الجديد أن نسمع عن الدور المهم لكل من الفساد والدوافع غير المناسبة، ولكن ربما من الجديد أن نكتشف أن مشكلة الأنظمة والقوانين الملتوية لا تشرح فقط بعضًا من السبب وراء الهوة بين الكاميرون والدول الغنية، وإنما تشرح السبب بأكمله. فالدول أمثال الكاميرون تجد حالها أقل بكثير من إمكانياتها وطاقاتها حتى لو أخذنا في الاعتبار بنيتها التحتية الضعيفة، أو استثماراتها ضئيلة، أو حدها الأدنى من التعليم. ولكن الأسوأ من هذا أن شبكة الفساد تحيط بكل جهد لتطوير تلك البنية، وجذب الاستثمار، والارتقاء بمستوى التعليم.

سيغدو نظام التعليم في الكاميرون أفضل متى توفر للأفراد الدافع لتلقي التعليم الجيد، وإذا كان من يمسك بزمام السلطة حكومة مختارة من قبل الشعب لكفاءتها، وأن يجري الحصول على الوظائف وفقًا لمعايير المستوى الجيد والمهارات الحقيقية، وليس وفقًا للعلاقات الشخصية. كما ستظفر الكاميرون بتقنيات أفضل، ومزيد من المصانع العاملة متى كان مناخ الاستثمار سليمًا سواء بالنسبة للمستثمرين المحلين أو الأجانب، ومتى كانت الأرباح لا تنهبها الرشا والروتين.

ويمكن أن يجري استغلال القدر الضئيل الذي تملكه الكاميرون من التعليم، والتكنولوجيا، والبنية التحتية على نحو أفضل إذا كان المجتمع قائمًا على إثابة الأفكار الجيدة الخلاقة. ولكن ليست هذه طبيعة هذا النظام.

لم نصل بعد إلى رأي مناسب يمكنه تحديد ما ينقص الكاميرون أو ما ينقص في الحقيقة الدول الفقيرة في العالم. ولكن بدأت تلوح لنا فكرة عنه، إذ يسميه البعض «رأس المال الاجتماعي»، وأحيانًا «الثقة». ويسميه آخرون «حكم القانون»، أو «الأعراف». ولكن كلها ليست إلا مجرد مسميات. فما يزيد مشكلة الكاميرون تعقيدًا هو أن حالها مقلوب رأسًا على عقب — مثلها في ذلك مثل العديد من الدول الفقيرة — بحيث إن معظم مواطنيها يحبون القيام بالأعمال التي تسبب الضرر للآخرين سواء بشكل مباشر أو غير مباشر. أما دوافع كسب الثروة بأي طريقة، فهي أمور تعتمد على عقولهم مثلما اعتمدت على السقف في مكتبة المدرسة.

لقد أصيبت الحكومة أولًا بانهيار المعايير، ثم ابتلي به المجتمع بأسره. فلا مغزى من الاستثمار في أي من الأعمال التجارية لأن الحكومة لن تحميك من اللصوص. (فقد تتحول أنت أيضًا وتصبح لصًّا). ولا مغزى لدفع فاتورة هاتفك لأنك إذا لم تدفع، لن ينجح في مقاضاتك أحد. (فلا مغزى إذن من افتتاح شركة تليفونات). ولا مغزى من تلقي التعليم لأن الوظائف لا توزع بناءً على الكفاءة. (كما لن يمكنك الحصول على قرض لتكمل تعليمك لأن البنوك لا يمكنها تحصيل القروض، والحكومة لا توفر المدارس الجيدة). ولا مغزى كذلك من إنشاء شركة استيراد لأن موظفي الجمارك سيكونون هم المستفيدين (لهذا لا تجد إلا قدرًا ضئيلًا من التجارة، وتحصل إدارة الجمارك على قدر غير كاف من المال، مما يجعلها تلهث بحثًا عن الرشا).

والآن ها قد بدأنا نفهم قدر أهمية المشكلة، ويمكننا البدء في دفع الأمور نحو الأفضل. ولكن مقاومة الحلول متأصلة في طبيعة المشكلة؛ ولهذا فإن معالجتها عملية شاقة بطيئة. لا يستسيغ عقلنا فكرة فرض الديمقراطية بالقوة، وحتى إذا فعلنا ذلك، فستتولد أنظمة

لن تُكتب لها الاستمرارية. صحيح أننا لا نحب أن تضيع معونات التنمية وسط الروتين، ولكن التيقن من أن الأموال تذهب إلى أماكنها الصحيحة أمر يلتهم الوقت التهامًا.

بالتأكيد لا يمكن حل هذه المشاكل بين عشية وضحاها، ولكن بعض الإصلاحات البسيطة — التي يصاحبها قدر يسير من الإرادة من جانب رجال السياسة — يمكنها تحويل الدول الفقيرة مثل الكاميرون للسير في الاتجاه الصحيح. وأحد الإصلاحات البسيطة هي تقليل الروتين بما يفسح الطريق أمام المشروعات الصغيرة لتعمل في إطار قانوني وهو الأمر الذي يسهل على أصحابها التوسع والحصول على قروض. أما الإصلاحات القانونية الضرورية فهي مألوفة؛ فمع أنها تعتمد دائمًا على حكومة نزيهة وواعية، فإنها لا تحتاج إلا وزيرًا يضع عقله وقلبه في المكان الصحيح بدلًا من أمل حدوث إصلاح دائم بجهاز الحكومة بأكمله.

وثمة خيار آخر، وهو خيار لا غنى عنه، ألا وهو تجنيد اقتصاد العالم كله للمساعدة. فمعظم الدول الفقيرة ذات أنظمة اقتصادية ضئيلة الحجم؛ فمثلًا يساوي اقتصاد أفريقيا ما وراء الصحراء بأكمله حجم اقتصاد دولة بلجيكا تقريبًا. كما تملك دولة أفريقية صغيرة مثل تشاد اقتصادًا أصغر من اقتصاد إحدى ضواحي واشنطن مثل بيثيسدا Bethesda، ويعد قطاعها المصرفي أصغر من اتحاد الائتمان الفيدرالي الخاص بموظفي البنك الدولي. لا يمكن للدول الصغيرة أمثال تشاد والكاميرون تحقيق الاكتفاء الذاتي؛ إذ إنها في حاجة دائمة للحصول على الوقود، والمواد الخام، ومعدات التصنيع بأسعار زهيدة، وكذلك القروض منخفضة الفائدة من البنوك الدولية. ولكن تقف الحواجز العالية حائلًا بين شعب الكاميرون وبين التجارة مع الدول الأخرى — إذ إن بها أعلى تعريفات جمركية في العالم التي تزيد عن ٦٠٪. وبالتأكيد تدر هذه الحواجز عائدًا للحكومة، وتمهد لها الطريق أمام حماية مشروعات حاشيتها، أو توزع عليهم تراخيص الاستيراد المربحة. فالدولة الصغيرة لا تستطيع الحياة في عزلة عن الاقتصاد العالمي والذي به يمكنها النمو بقوة. سنزور إحدى هذه الدول في الفصل المقبل، ونعرف معًا كيف يحدث ذلك.

الفصل التاسع

جعة، وبطاطس مقلية، وعولمة

يحكى أنه كان هناك مدينة تجارية مزدهرة تسمى بروج Bruges تقع في حضن مصب نهر زوين Zwin في البلد المعروف الآن باسم بلجيكا. نشأت مدينة بروج حول قلعة بناها مؤسس دوقية فلاندرز في أواخر القرن التاسع الميلادي. وبعد قرن صارت بروج عاصمة هذا الإقليم. وشرع نمو ثروتها في التعاظم مع انتشار التجارة في أوروبا الشمالية. وكانت بروج مركزًا لصناعة القماش، وكانت السفن تبحر إلى مصب نهر زوين لشراء المنسوجات، جالبة معها البضائع الإنجليزية من جبن، وصوف، ومعادن، وكذلك النبيذ الإسباني، والفراء الروسي، واللحم الدانمركي، والحرير والتوابل من الشرق التي كانت كلها تباع في المدينتين الإيطاليتين الكبيرتين البندقية وجنوا. وقد زارت ملكة فرنسا مدينة بروج بنفسها عام ١٣٠١ وقد سُجل عنها قولها «كنت أظن أني وحدي الملكة، ولكني رأيت ستمائة مُنافِسة هنا.»

وطفقت الثروات تفيض تتدفق إلي مدينة بروج طيلة ٢٥٠ عامًا على الرغم من غزوها بواسطة الفرنسيين وحكام منطقة بورغاندي. وبغض النظر عمن كان يحكمها، فقد واصلت الازدهار؛ أمست مركزًا للرابطة الهانزية للمدن التجارية، وانتعشت الفنون بها، ونمت بها صناعات جديدة مثل صناعة قطع الماس القادم من الهند، وبلغ عدد سكانها ضعف عدد سكان لندن آنذاك. وكان التجار يأتون بأجود أنواع البضائع من كل حدب وصوب ليبيعوها في فندق تملكه عائلة فان دير بورس Van der Beurs التجارية — لذا قد يحاول البعض إقناعك بأن هذا هو السبب في أن سوق الأسهم، حتى اليوم، ما يزال يطلق عليها اسم «البورصة». وكان مصب نهر زوين يزدان بالصواري الطويلة والأشرعة العريضة للسفن.

ثم بدأ شيء غريب يحدث في القرن الخامس عشر، أخذ الطمي يغمر نهر زوين، ولم يعد باستطاعة السفن الكبيرة الوصول إلى المراسي في بروج. وانتقلت الرابطة الهانزية إلى مدينة أنتويرب شمال الساحل، وسرعان ما انغمست بروج في حالة من الركود،

وبعد أن افتقدت الحيوية، على هذا النحو أُطلق عليها اسم «بروج الميتة». وأضحت اليوم قطعة مُتحفية جذابة. ولكونها محفوظة بكامل معالمها القديمة، تجدها تعج بالنشاط فقط بسبب السائحين المتلهفين على زيارة كبسولة زمنية ألا وهي مدينة تجارية من مدن القرن الخامس عشر جميلة ومزدهرة جفّتْ ثروتها ونماؤها مع جفاف النهر.

في غضون ذلك، صارت أنتويرب — في ظل اتصالها بالعالم عبر نهر شيلدت Scheldt — أعظم قوة اقتصادية في أوروبا الغربية بدلًا من بروج. وتبدو ثروة تلك الحقبة من الزمن جلية اليوم إذ ما زالت كاتدرائية أنتويرب العريقة قائمة بضخامتها وروعتها حتى ليستحيل على المرء تجاهلها. وأكثر ما يدهش زائر المدينة لأول مرة هو مشهد مباني مجالس النقابات والشركات الواقعة في ميدان جروت ماركت The Grote Markt، التي ترتفع عن الأرض بخمسة وستة وسبعة طوابق، وتبدو تلك البنايات أكثر علوًّا بسبب التصميم المعماري لأبراجها الطويلة، ونوافذها الطويلة الضيقة. ومع أن ظهور وسائل النقل الجوية، والسكك الحديدية، والسيارات حد من أهمية موقعها الجغرافي المتميز، بقيت أنتويرب مركز قوة اقتصادية. ولم يتخل عنها لقب العاصمة الماسية للعالم، ولا يزال ميناء شيلدت الهائل يعمل دون توقف ليلًا ونهارًا.

ثمة درس صغير مستفاد نخرج به من القصتين المتناقضتين لمدينتي بروج وأنتويرب ألا وهو أنك إذا أردت أن تصبح غنيًّا، فمن الأفضل أن تبني روابط وثيقة بينك وبين العالم. أما إذا فضلت عدم التغيير، فمن الأفضل أن يكون لديك مرفأ مغطى بالطمي. وإذا أردت أن تصبح غنيًّا مع عدم التغيير، فسوف يخيب أملك.

هناك القليل من الأمور التي أستمتع بها أكثر من مكوثي في أنتويرب ألتهم البطاطس المقلية الساخنة، التي أخمد حرارتها بالمايونيز، وأبرد فمي بالجعة الفوارة المُسكِرة. بالتأكيد كوني رجل اقتصاد يجعلني أميل إلى تأمل نظم التجارة في العالم من حولي مثلما أفعل دائمًا. فمثلًا، البطاطس المقلية من مطعم فريتور نمبر وان Frituur No 1 لا تضاهيها البطاطس من أي مطعم آخر في العالم. أما قدح جعة دوفيل Duvel الذي تشربه وأنت تأكل البطاطس فيمكن الحصول عليه دون عناء في واشنطن العاصمة. صحيح أن ثمنه في واشنطن يمكن أن يكون ضعف ثمنه في أنتويرب ولكن مذاقه الرائع وقوته تستحق. لذلك، فعندما أكون في أنتويرب جالسًا أتمتع بإطلالة على ميدان جروت ماركت، وأحتسي جعة دوفيل يداهمني شعور ببعض الأسف لأن تلك النشوة قد رخصت قيمتها عن طريق إتاحتها في متناول اليد في مدينتي. أما عندما أكون في واشنطن العاصمة، فلا يسعني إلا شكر التجار المثابرين الذين يحضرون أنواع الجعة الفريدة من ماركات دوفيل، وتشيماي

Chimay، وماريدسوس ١٠ Maredsous 10 إلى باب منزلي، وأتطلع إلى اليوم الذي يستوردون فيه ماركة ويستمالي تريبل Westmalle Tripple أيضًا.

إن أكثر الأمثلة وضوحًا على الارتباط المتزايد للاقتصاد العالمي أن تجد المنتجات الأجنبية متاحة في شكل مألوف لك، الأمر الذي يعد نعمة ونقمة في الوقت ذاته: فهو نعمة لأنه بات من الممكن أن ينعم المرء بمجموعة أكبر من متع الحياة دون الاغتراب بعيدًا عن المكان الذي نشأ فيه. ونقمة لأنك عندما تسافر إلى بلد أجنبية تجد الأماكن التي من المفروض أن تراها لأول مرة مألوفة جدًّا بالنسبة لك، فمن ماكدونالدز في موسكو إلى ستاربكس في شنغهاي، ألا نصير بذلك متشابهين؟ لقد أضحى العالم بأسره كتلة واحدة متنامية من العولمة. فالتجارة مع الأراضي الأجنبية التي كانت في يوم من الأيام حِكرًا على مدن مثل فلورنسا، والبندقية، وبروج؛ أمست الآن لا تخلو منها بقعة على سطح الأرض.

إذا كنت تنفق الكثير من الوقت في مطارات العالم، وعواصم بلاده، وسلاسل فنادقه فستفهم ما أعنيه على الفور. ومع ذلك فنحن نعيش في عالم فسيح ومتنوع. قد تتسنى لك فرصة زيارة مقهى ستاربكس في شنغهاي، ولكن المقهى ليس هو كل ما في شنغهاي، وشنغهاي ليست كل ما في الصين. فالعالم لديه طريق طويل ليسلكه قبل أن تتم «عولمته» بحق، إذا كانت هذه الكلمة تعني أن «تصير كل الأماكن واحدة». ولا شك أن العالم يمضي في هذا الطريق الآن. أذكر أنني عندما قرأت كتابًا لعالم الأحياء إدوارد ويلسون Edward O. Wilson اكتشفت أنه بعد توالي بضع عشرات من الأجيال سيصير كل البشر «متشابهين»، بمعنى أن نفس الخليط العرقي ستجده هو نفسه في لندن، أو في شنغهاي، أو في موسكو، أو في لاجوس Lagos. وعلى اختلاف أجناسهم سيغدو التنوع البشري في المكان الواحد غير مسبوق من قبل، وبسبب تسارع هذه العملية من المزج العرقي «أصبح لدينا الآن الكثير والكثير من اندماجات الصفات البشرية، من لون البشرة، وملامح الوجه، والمواهب، والسمات الأخرى التي يسببها الاختلاط الجيني بشكل غير مسبوق.» أنا شخصيًّا وجدت كلًّا من هذين التوقعين مثيرين، في حين يجدهما آخرون باعثين على القلق.

وينطبق الأمر ذاته على الثقافات، والتكنولوجيا، والأنظمة الاقتصادية، وكل ما تزخر به أسواق العالم من منتجات. فمن ناحية، سوف تستمر في أن يأخذ بعضها شكل بعض في شتى بقاع الأرض؛ ومن ناحية أخرى، سيكشف المكان الواحد عن تنوع رهيب واختلاط جديد مثير سيشهد عليه كل من سيستمتع بالطعام الإثيوبي في واشنطن العاصمة، أو بوجبة الساشيمي اليابانية في أنتويرب، أو بالكاري البنجلاديشي في لندن. وستستغرق عملية

الدمج الاقتصادي والثقافي الوقت الطويل، تمامًا مثل عملية التداخل العرقي. وبالإضافة إلى ذلك فسوف يظهر بشكل مستمر أفكار وتقنيات جديدة. فالعولمة لن تتسبب يومًا في أن نصير كلنا متشابهين، بسبب ظهور الأفكار الجديدة، التي تضيف المكونات الطازجة لخليط الدمج الاقتصادي الذي يحتاج الوقت لكي ينضج. فالذين يخشون حدوث توّحد عالمي بغيض لا بد أن يتذكروا أن الأفكار الجديدة، سواء كانت مقبولة أو غير مقبولة، ستظل في ظهور مستمر أسرع مما يمكن لهذا الخليط أن يتشربها.

ربما أكون قد خرجت بحديثي عن الثقافة والأجناس عن حدود اختصاصي، لذلك يجدر بي العودة مرة أخرى إلى علم الاقتصاد حيث توجد «ميزتي المقارنة».

والميزة المقارنة أساس الطريقة التي يفكر بها علماء الاقتصاد في التجارة. دعني أضرب لك المثال الآتي: من يكتب أفضل في الاقتصاد؟ أنا، أم إدوارد ويلسون؟ يعد البروفيسور ويلسون «أحد عظماء مفكري القرن العشرين»، و«واحدًا من أعظم علماء العالم الحاليين» مثلما كُتب على غلاف كتابه «كونسيلينس» Consilience الذي كتب أحد فصوله عن علم الاجتماع بعد التقائه بعدد من أعظم علماء الاقتصاد؛ وكانت النتيجة شرحًا مذهلًا كشف لي العديد مما لم أكن أعرف عن علم الاقتصاد. والحقيقة أن إدوارد ويلسون رجل اقتصاد أفضل مني.

لذا فأنا أعرف متى تتم هزيمتي. فلماذا أكتب كتابًا عن الاقتصاد في حين أن البروفيسور ويلسون يمكنه أن يكتب كتابًا أفضل؟ الإجابة هي بسبب الميزة المقارنة التي لولاها لألف البروفيسور ويلسون كتبًا في الاقتصاد، وأنا على تمام اليقين أنه لن يفعلها.

وندين بفكرة الميزة المقارنة لديفيد ريكاردو، نجم الفصل الأول. فإذا لجأت أنا والبروفيسور ويلسون إليه كوكيل لأعمالنا، سينصح كلًّا منا بالآتي: «إذا ألفت كتبًا في الأحياء يا تيم، ربما لن يباع منها إلا نسخة واحدة سنويًّا، وهي النسخة التي ستشتريها زوجتك. ولكن كتابتك في علم الاقتصاد مقبولة، وأتوقع أن تبيع منها خمسة وعشرين ألف كتاب كل عام إذا استمررت في الكتابة. أما أنت يا بروفيسور ويلسون، فإن كتبك الاقتصادية ربما تحقق مبيعات تبلغ خمسمائة ألف نسخة كل عام إذا استمررت في الكتابة: ولكن لماذا لا تصب كل اهتمامك على إصدار الكتب في علم الأحياء وتبيع عشرة ملايين؟»

صحيح أن إدوارد ويلسون يكتب أفضل مني عشرين مرة في علم الاقتصاد، ولكن كما نصحه ديفيد ريكاردو، فهو مركز جهده على الكتابة في علم الأحياء، وهو المجال الذي يمتاز فيه عني عشرة ملايين مرة. فنصيحة ريكاردو لكلينا لم تخرج عن الحس السليم: إذ إن ويلسون يستوجب عليه اختيار طريقه المهني ليس استنادًا على ما يجيده

أكثر مني، وإنما استنادًا على ما يجيده على الإطلاق. في الوقت ذاته، سأتجه أنا إلى كسب عيشي من الكتابة في علم الاقتصاد، ليس لأني أفضل من يكتب في هذا المجال، ولكن لأن الكتابة في الاقتصاد أكثر ما أجيده على الإطلاق.

وقد تثير نصيحة ريكاردو الجدل متى تعلقت بالتجارة مع الصين، وتجد أنصار مذهب حماية الإنتاج الوطني يهتفون «الأجور في الصين أقل من أجورنا بكثير»، ويقولون: «إنهم قادرون على صناعة أجهزة التلفاز، ولعب الأطفال، والملابس، وكل الأغراض الأخرى بتكلفة أقل بكثير مما يكلفنا نحن. لهذا، يتحتم علينا حماية مصانعنا المحلية بفرض ضريبة على المنتجات الصينية، أو حتى بمنعها بالكامل.» وهذا ما نفعله، فالولايات المتحدة تدافع عن مصالح شركاتها الأمريكية (وليس الشعب الأمريكي) عن طريق سد الباب في وجه الواردات الصينية بقوانين «مكافحة الإغراق». والإغراق، وفقًا لهذه القوانين، يعني بيع المنتجات بأثمان زهيدة. ولكن الحقيقة أن هذا ليس إغراقًا، وإنما منافسة. فمن المستفيد عندما يتم منع الأثاث الصيني مثلًا من دخول البلاد لأن سعره رخيص بطريقة «غير عادلة»؟ ربما مصنعو الأثاث الأمريكي أنفسهم، وليس بالتأكيد الأمريكي العادي الذي يبغي شراء الأثاث. في غضون ذلك، لا يقدر العديد من الأوروبيين على تحمل تكلفة أجهزة التلفاز حديثة الطراز الكبيرة عالية النقاء بسبب محاولة الاتحاد الأوروبي اليائسة لمنع وصولها من الصين. أما الصلب، الذي يتجاوز إنتاج الصين منه الآن إنتاج الولايات المتحدة واليابان معًا، فقد خضع مؤخرًا لتعريفات جمركية غير شرعية فرضتها الولايات المتحدة، وأما الزراعة فهي تخضع لمزيد من الحماية.

أليس هذا ضروريًّا لصد ما يمكن أن يتحول إلى طوفان من السلع الأجنبية الرخيصة التي ستغرق تحتها صناعتنا المحلية؟ كلا ليس ضروريًّا. فالولايات المتحدة عليها أن تنتج السلع والخدمات بغضّ النظر عمّا إذا كانت منتجاتها أرخص من المنتجات الصينية أم لا، وإنما بالتركيز على أكثر الصناعات التي تجيدها على الإطلاق.

كان ريكاردو يرى أن القيود التجارية — سواء كانت في صورة دعم للمزارعين الأمريكيين، أو سن القوانين المُنظِّمة لصناعة المنسوجات، أو فرض ضريبة على أجهزة التلفاز — تعود بالخسارة على الصين والولايات المتحدة معًا. إذ لا يهم إذا ما كان الصينيون أفضل منا بكثير — نحن الأمريكيين — في صناعة كل أنواع البضائع، إذ يجب عليهم التمسك بإنتاج أي منتج يكون اقتصادهم فعالًا في إنتاجه. وفي الوقت ذاته، بينما نبدو (ظاهريًّا) أننا الأسوأ في صناعة كل شيء، علينا أن نتمسك بإنتاج أدنى السلع سوءًا التي ننتجها. وهي نفس الفكرة التي طرحتها روح ديفيد ريكاردو عليَّ وعلى البروفيسور ويلسون: فقد أكون أسوأ منه في ناحية ما، ولكن عليّ أن أتابع سيري في إنتاج كتب

الاقتصاد في حين يتابع ويلسون سيره في إنتاج كتب علم الأحياء. ومع ذلك، فإن القيود التجارية التي تطبقها الدول لا تخرج عن كونها قيودًا لهذا النسق البديهي.

قد يساعد المثال التالي على إقناع من لم يقتنع بعد: دعنا نفرض أن العامل الأمريكي بإمكانه إنتاج مثقاب في نصف ساعة، أو تلفاز ذي شاشة مسطحة في ساعة بينما بإمكان العامل الصيني إنتاج المثقاب في عشرين دقيقة، والتلفاز في عشر دقائق. يبدو جليًّا أن إنتاج العامل الصيني يعادل إنتاج ويلسون. (الأرقام في هذا المثال ليست خيالية فقط، بل بعيدة تمامًا عن الواقع. فمن المحزن للصينيين أن العمال في الدول النامية أقل إنتاجية بكثير من العمال في الدول المتقدمة، إذ تبقى لديهم القدرة على المنافسة فقط لأن أجورهم أقل بكثير؛ والواقع أن العلاقة بين الأجور المنخفضة والإنتاجية المنخفضة علاقة اطراد وثيقة).

وإذا لم يتم التبادل التجاري بين الصين وأمريكا، فسيستغرق الأمر تسعين دقيقة في الولايات المتحدة لإنتاج التلفاز ذي الشاشة المسطحة والمثقاب لتثبيته في الحائط. وسيستغرق الأمر في الصين نصف ساعة لإنتاج كليهما. فإذا نجح أنصار مذهب الحمائية أو مذهب حماية الإنتاج الوطني، فسيبقى هذا الحال على ما هو عليه.

إذا لم يكن هناك قيود تجارية، فكلا البلدين سيتمكنان من التبادل التجاري فيما بينهما، الأمر الذي سيعود عليهما بالنفع. فالعامل الصيني يصنع تلفازين في عشرين دقيقة، والعامل الأمريكي يصنع مثقابين في ساعة. فإذا تبادلا تجاريًّا المثاقيب مقابل أجهزة التلفاز، فسيغدو النفع العائد على كل منهما أكبر من ذاك الذي يعود عليهما في الوضع السابق بعدما وفر كل منهما ثلث وقته. والطبيعي أنه بعد أن أصبح العامل الصيني أكثر كفاءة فسيكون بوسعه إما العمل عدد ساعات أقل أو يربح المزيد من المال. ليس معنى هذا أن العامل الأمريكي يتكبد الخسارة بسبب التجارة، وإنما العكس هو الصحيح.

صحيح أن العامل الصيني لو أُسند إليه العمل لساعات إضافية، فسوف ينجز نفس العمل الذي أنجزه العامل الأمريكي طوال الأسبوع. ولكن لماذا عليه أن يمارس عمله بهذا السخاء المفرط؟ فالصينيون لا يصدرون أجهزة التلفاز للولايات المتحدة من فرط طيبة قلوبهم؛ بل إنهم يفعلون ذلك لأن الأمريكيين يرسلون إليهم سلعًا أخرى في المقابل (المثاقيب الافتراضية في المثال السابق) حتى إذا كان الصينيون أفضل منهم في تصنيع هذه السلعة أيضًا.

وبعكس الاعتقاد الشائع، لن تتسبب التجارة الخارجية يومًا في فقداننا لوظائفنا، أو تجعلنا نستورد كل شيء من الخارج، ولا نقوم بتصدير شيء قط. فلو كان هذا صحيحًا،

لما كنا نمتلك ما نشتري به وارداتنا في المقام الأول. ولكي توجد التجارة الخارجية في المقام الأول، كان لزامًا على الناس في الولايات المتحدة أن يصنعوا شيئًا ما يبيعونه للعالم الخارجي.

لا يجب أن يظل الكثيرون غافلين عن تلك الحقيقة، إلا أنهم كذلك بطريقة أو بأخرى. فكرْ مثلًا في العمال الأمريكيين في مدينة بيتسبرج Pittsburgh على سبيل المثال الذين ينتجون تلك المثاقيب والذين يتلقون أجورهم بالدولار الأمريكي، ويتم دفع إيجار المصنع بالدولار، وكذلك تكاليف التدفئة، والإضاءة، وفواتير التليفون، كلها تتطلب السداد بالدولار. ولكن يتم تصدير المثاقيب إلى الصين وتباع هناك محليًّا، أو تستخدم في تصنيع سلع تباع بالعملة الصينية الرنمينبي. لذا، فإن تكلفة الإنتاج تأتي بالدولار الأمريكي، بينما تأتي الإيرادات بالرنمينبي. صحيح سيتم «تحويل» الرنمينبي في مكان ما إلى الدولار الأمريكي لدفع أجور ورواتب العمال في بيتسبرج، ولكن بالطبع ليس ثمة عملية سحرية تقوم بتحويل الدولارات إلى رنمينبي. والشيء الوحيد الذي يمكن أن يفعله المستورد في الولايات المتحدة هو دفع الدولارات مقابل الرنمينبي، فالصادرات تعوض الواردات.

ومما يبعث على الدهشة لدى بعض الناس أن علم الاقتصاد يعني بدراسة العلاقات المتشابكة للأشياء: فالسلع والأموال لا تظهر وتختفي فجأة، إذ لن يقبل أحد خارج الولايات المتحدة الدولارات كأساس للتعاملات النقدية لو لم تكن الولايات المتحدة تصدر السلع التي يمكن شراؤها بالدولار.

والحقيقة أن في عالمنا الأكثر تعقيدًا، لا يتم تبادل الدولارات بالرنمينبي، أو تبادل المثاقيب بأجهزة التلفاز بطريقة مباشرة، وإنما تقوم الولايات المتحدة بتصدير المثاقيب للسعوديين الذين يبيعون النفط لليابانيين، الذين يبيعون الروبوتات للصينيين، الذين يبيعون أجهزة التلفاز لنا نحن الأمريكيين. ربما نقترض الأموال مؤقتًا — والولايات المتحدة تفعل ذلك الآن — أو ننشئ أصولًا مثل مصانع إنتاج المثاقيب، ونبيع تلك المصانع بدلًا من بيع المثاقيب نفسها. ومع ذلك فإن التدفق غير المباشر للعملات ستتساوى قيمته تمامًا في النهاية. فالولايات المتحدة يمكنها تحمل تكلفة الواردات فقط إذا قامت في النهاية بإنتاج الصادرات كمقابل لما تحصل عليه من واردات. وينطبق الأمر نفسه على سائر الدول.

مثال متطرف آخر قد يوضح لك الأمور أكثر: فكرْ في دولة تميل حكومتها إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي، ولا ينفك وزيرها للتجارة والصناعة يردد: «نريد أن نشجع الاقتصاد المحلي.» وتتشبث حكومتها بمنع الواردات من دخول البلاد، وتعين الحراس لتمنع تهريب أي بضائع إلى داخل البلاد. أحد تأثيرات هذه السياسة هي بذل الكثير من الجهد كي

تنتج محليًّا ما يمكن استيراده من الخارج. بالتأكيد سيشجع هذا الاقتصاد المحلي، ولكن من تأثيراته أيضًا أن سرعان ما ستخمد كل صناعات التصدير في هذه الدولة وتموت نهائيًّا. لماذا؟ لأنه لن يتبقى من يرغب في بذل الوقت والمال في صناعات التصدير من أجل الحصول على عملة أجنبية، إذا كان من غير المسموح لأحد إنفاق العملة الأجنبية على الواردات. صحيح أن جزءًا من الاقتصاد المحلي قد جرى تشجيعه، ولكن جزءًا آخر شُلت حركته. فسياسة «لا واردات» تعني أيضًا سياسة «لا صادرات». ثمة نظرية تمثل موضعًا من أهم مواضع نظرية التجارة التي صيغت عام ١٩٣٦ تسمى نظرية ليرنر Lerner theorem، التي سميت على اسم عالم الاقتصاد أبا لرنر Abba Lerner، والتي تفيد أن الضريبة على الواردات تعادل تمامًا في مقابلها ضريبة على الصادرات.

تخبرنا نظرية ليرنر أن تضييق الخناق على استيراد أجهزة التلفاز من الصين لحماية العمالة الأمريكية العاملة في تصنيع أجهزة التلفاز؛ يوازي تضييق الخناق على تصدير المثاقيب الأمريكية لحماية العمالة الأمريكية العاملة في تصنيع أجهزة التلفاز. وفي الحقيقة فإن صناعة أجهزة التلفاز الأمريكية لا تنافس بحق صناعة أجهزة التلفاز الصينية على الإطلاق؛ إنما هي منافسة ضد صناعة المثاقيب الأمريكية نفسها. فإذا أثبتت صناعة المثاقيب أنها أكثر فعالية، فلن تجد صناعة أجهزة التلفاز من سبيل للنجاة، تمامًا مثلما لم تجد حياة ويلسون المهنية الواعدة للكتابة في مجال الاقتصاد متنفسًا أمام مهاراته الأكثر تفوقًا في مجال علم الأحياء.

وهذا من دون شك يجعلنا نبصر القيود التجارية من زاوية جديدة. ومع ذلك لا يثبت هذا أن القيود التجارية تسبب أي ضرر: ففي النهاية، أليس من الجائز أن ترجح كفة المنافع التي تسببها القيود التجارية لصناعة أجهزة التلفاز الأمريكية عن كفة الضرر الذي سيحل بصناعة المثاقيب؟ تجيبنا نظرية الميزة المقارنة لديفيد ريكاردو بالنفي. فكما نعرف، يمكن لكل من العمال الصينيين والأمريكيين في ظل التجارة الحرة أن يعملوا لعدد ساعات أقل مما كانوا سيعملونه في ظل تجارة مكبلة بالقيود، لأنهم باتوا ينتجون نفس الكمية في وقت أقل.

ويجيبنا الإدراك السليم القائم على التجربة العملية بالنفي أيضًا، قارن مثلًا بين اقتصاد دولتي كوريا الشمالية وكوريا الجنوبية، أو النمسا والمجر. ولكي يكون بين يديك دليل على مدى أفضلية الاقتصاد الليبرالي المفتوح المتحرر عن الآخر المنغلق، لاحظ أنه في عام ١٩٩٠ بعد انهيار سور برلين أضحى المواطن النمساوي العادي أكثر ثراءً ما بين مرتين إلى ست مرات أكثر من المواطن المجري العادي (اعتمادًا على كيفية قياس الثراء). وتجد المواطن العادي في كوريا الجنوبية مُترفًا مُنعمًا في حين تجد نظيره في

كوريا الشمالية يتضور من الجوع. فقد بلغت كوريا الشمالية من الانغلاق ما جعل من الصعب وضع صورة تقريبية لمدى ما تعانيه من فقر.

سيطغى ضرر القيود التجارية دائمًا على منافعها، ليس فقط بالنسبة للدول التي وُضعت القيود لمنع الاستيراد منها، ولكن بالنسبة لتلك التي وضعت القيود نفسها، ومهما اختارت دول أخرى أن تفرض على نفسها قيودًا تجارية، فإن حالنا سيكون أفضل بدونها. أذكر أن عالم الاقتصاد الكبير جوان روبنسون **Joan Robinson** سخر ذات مرة من أن قذف بعض الدول موانئها بالحجارة ليس سببًا يحرضنا نحن أيضًا على قذف موانئنا بالحجارة. وهي الحقيقة التي أبصرها مواطنو بروج منذ قرون عندما جف نهر زوين وتغطى بالطمي.

ولا يعني أي من هذا أن التجارة الحرة مفيدة للكل. فمنافسة البضائع الأجنبية الرخيصة أو الأفضل جودة لا تقدر على طرد كل صناعاتنا المحلية خارج السوق، وإلا لن يمكننا تحمل تكلفة شراء المنتجات الأجنبية في المقام الأول. ولكنها ستخل بتوازن اقتصاد بلادنا. فإذا عدنا إلى مثال المثاقيب وأجهزة التلفاز، فمع أن الصينيين خير من الأمريكيين في صناعة هاتين السلعتين؛ نجد أننا نحن الأمريكيين لم نبرح ننتج المثاقيب من أجل تجارتنا الخارجية مع الصين، بل إننا أصبحنا ننتجها بضعف ما كنا ننتجه أكثر من أي وقت مضى. أما صناعتنا لأجهزة التلفاز، فلم يعد لها وجود. فما يُعد خيرًا لصناعة المثاقيب، يُعد شرًّا بالنسبة لصناعة أجهزة التلفاز، التي ستفقد عِمالتها وظائفها وسيتوجب عليهم محاولة اكتساب المهارات الجديدة وإعادة توظيفهم في قطاع صناعة المثاقيب وبالطبع الكلام أسهل من الفعل في مثل هذه الظروف. إذ صحيح أنه سيعود النفع على الولايات المتحدة بشكل مُجمل، ولكن سيفقد بعض الأمريكيين وظائفهم في سبيل تحقيق ذلك، وسيلعن الخاسرون التجارة الحرة وسيطالبون بفرض القيود على استيراد أجهزة التلفاز الصينية، الأمر الذي أدركنا للتو أنه يعد مساويًّا للمطالبة بفرض القيود على المثاقيب المصدرة.

حتى إن أكثر المؤرخين تساهلًا سيذكره هذا بالحركة اللاضية **Luddite** في بريطانيا التي اندلعت عام ١٨١١ في منطقة ميدلاندز بإنجلترا، والتي كانت ردًّا يائسًا من جانب عمال صناعة النسيج الماهرين على منافسة التكنولوجيا الحديثة لهم: ألا وهي ماكينات النسج والقص. إذ شنت جموع اللاضيين المنظمة حركتها آخذة في تخريب المصانع والماكينات، والاحتجاج ضد الأنظمة الاقتصادية الجديدة. وبعكس النموذج النمطي لأعداء روح الابتكار المتشبثين بالماضي، كان اللاضيون يقومون بما يقومون به كرد فعل تجاه خطر حقيقي يهدد أرزاقهم.

هل ألحقت الطفرات التكنولوجية الأذى بالبعض؟ نعم، من دون شك. هل أسبغت الفقر على بريطانيا بأكملها؟ سؤال ليس له محل من الإعراب. وبدون الحط من قدر المعاناة الهائلة التي تعرض لها من فقدوا أعمالهم خلال مسيرة التقدم التكنولوجي فمن الواضح أن هذا التقدم قد جعل حالنا أفضل كثيرًا.

ويمكن التفكير في التجارة على أنها شكل آخر من التكنولوجيا. أذكر مثلًا أن رجل الاقتصاد ديفيد فريدمان David Friedman انتبه ذات مرة إلى حقيقة أن ثمة طريقتين أمام الولايات المتحدة لإنتاج السيارات: إما أن تصنعها في ديترويت Detroit، أو أن تزرعها في ولاية أيوا. أما زراعتها في أيوا، فسوف تتطلب تفعيل نوع خاص من التكنولوجيا الذي يحول القمح إلى سيارات تويوتا: فقط اشحن القمح بمنتهى البساطة على ظهر السفن التي ستتجه إلى مكان ما في المحيط الهادئ لتعود السفن بعد فترة من الزمن وعلى متنها سيارات تويوتا. أما التكنولوجيا المستخدمة لتحويل القمح إلى سيارات تويوتا في المحيط الهادئ، فاسمها «اليابان»، ولكن هذه التكنولوجيا يمكن أن تكون أيضًا مصنعًا عضويًا مستقبليًا يطفو على ساحل هاواي. في كلتا الحالتين سيواجه مصنعو السيارات في ديترويت منافسة مباشرة مع المزارعين في ولاية أيوا. سيساعد فرض القيود التجارية على استيراد السيارات اليابانية عمال السيارات في ديترويت ويلحق الضرر بالمزارعين في أيوا، وهذه هي النسخة الحديثة من الحركة اللاضية.

وفي مجتمع متمدن تقدمي، لا يكمن الحل في حظر استخدام التكنولوجيا الحديثة، أو في كبح جماح التجارة، ولا يكمن كذلك في تجاهل النكبة التي حلت على من شردتهم التكنولوجيا والتجارة من عملهم، ولا في أي شيء من هذا القبيل، وإنما يكمن في السماح للتقدم بالاستمرار وفي الوقت نفسه منح المتضررين بسببه الدعم وتعليمهم مهارات جديدة تؤهلهم لاكتساب وظائف جديدة.

ربما يبدو في الأمر غلظة وقسوة. ففي نهاية الأمر، حتى لو تعلق الأمر شخص واحد يرغب في وظيفة ولا يجدها فسوف يعاني مأساة شخصية. ومع ذلك تجد أن جماعات المصالح التي تعارض التجارة الحرة من أجل تحقيق أغراضهم الخاصة تعظم كثيرًا من تأثيرات التجارة. ففي الفترة ما بين عامي ١٩٩٣ و٢٠٠٢، فقدت حوالي ٣١٠ ملايين وظيفة في الولايات المتحدة وظائفهم، في حين خرجت إلى النور خلال نفس الفترة أكثر من ٣٢٧ مليون وظيفة. وكان مقدار الزيادة في عدد العاملين عام ٢٠٠٢ حوالي ١٨ مليون مقارنة بعام ١٩٩٣. وفي الـ٣١٠ مليون مرة التي فقد فيها شخص وظيفته، نجد أن هذا الشخص يستحق منا التعاطف والمساعدة بغض النظر عمّا إذا كان للمنافسة الأجنبية يد في تشريده من العمل أم لا. وسواء كانت التجارة هي المتهم أم

لا، لا ينفك الاقتصاد السليم عن فقدان الوظائف طوال الوقت، وخلق غيرها باستمرار أيضًا.

هل العولمة مفيدة؟

فقولك إن التجارة تجعل دولًا مثل الولايات المتحدة أكثر ثراءً شيء، وقولك إن العولمة مفيدة شيء آخر. لن تتسع هذه الصفحات للتطرق إلى كل ما قيل عن العولمة، ولكن هذا الفصل القصير قد يتسع لمعالجة اتهامين شائعين متعلقين بالعولمة: أولهما: أن العولمة أمر سيئ لكوكبنا، والثاني: أنها أمر سيئ لفقراء العالم.

نحتاج أولًا أن نكون إلى حد ما أكثر وضوحًا فيما يتعلق بمعنى كلمة العولمة دون الخوض في تفاصيل فنية كثيرة. حتى إذا نحينا جانبًا الظواهر غير الاقتصادية مثل انتشار المواد التلفزيونية الأمريكية، والطهي الهندي، والفنون القتالية اليابانية؛ نجد الساحة متسعة أمام دمج الدول اقتصاديًّا، فضلًا عن دمجها تجاريًّا. يمكنني أن أسرد لك على الأقل قائمة بخمس اتجاهات مميزة في ذلك الصدد، ألا وهي: تجارة السلع والخدمات، وهجرة الناس، وتبادل المعرفة التقنية، و«الاستثمار الأجنبي المباشر» والمقصود به بناء أو شراء المصانع والشركات في الخارج، والاستثمار عبر الحدود في الأصول المالية كالأسهم والسندات.

تخلط العديد من المناقشات الدائرة حول العولمة كل تلك الاتجاهات بعضها ببعض. وفي مخاطرة يمكن أن أتهم من خلالها بالإفراط في التبسيط، دعنا ننحي ثلاثة منها جانبًا، ألا وهي: الهجرة، وتبادل التقنيات، والاستثمارات عبر الحدود في الأصول المالية. وذلك ليس لأنها غير ذات أهمية، ولكن لأنها ليست النقاط التي يفكر فيها الناس عندما يتحدثون عن العولمة. فالهجرة مثلًا تثير الجدل لأسباب أخرى قد ترجع إلى مرض رهاب الغرباء أو محاباة النفس دون الغير. ومن ناحية أخرى، يعترض قليلون على انتشار المعرفة التقنية والعلمية السلمية. أما الاستثمارات عبر الحدود في الأصول المالية، فتعد مادة للمناقشات الفنية الطويلة بين علماء الاقتصاد؛ فمع أنها فرصة كبيرة لكل من الأغنياء والفقراء فإنها فرصة محفوفة بالمخاطر. ومن أجل المساحة ليس إلا، لن نخوض في مزيد عن هذه الاتجاهات الثلاثة.

وفي معظم الأحيان فعندما يتحدث الناس عن العولمة فإنهم يتحدثون عن الاتجاهين الباقيين ألا وهما: مزيد من التجارة، ومزيد من الاستثمار المباشر من قبل شركات الدول الغنية، مثل توجهها لبناء المصانع في الدول الفقيرة. ويرمي جزء كبير من الاستثمار

الأجنبي في الدول الفقيرة إلى إنتاج البضائع ليتم إعادة شحنها إلى الدول الغنية؛ وفي الوقت الذي تبرز فيه هذه الحقيقة فإن التجارة والاستثمار الأجنبي يرتبطان بعضهما ببعض ارتباطًا وثيقًا. فالاستثمار الأجنبي معروف على نطاق واسع أنه ضروري للنمو الاقتصادي في الدول الفقيرة: فهو يُعد طريقة مُثلى بالنسبة لهم لخلق الوظائف، وتعلم أحدث التقنيات، كل هذا دون اضطرار تلك الدول للاستثمار أموالها المحدودة التي تعد موردًا نادرًا بالنسبة لها. وبعكس الاستثمار في الأسهم، أو العملة، أو السندات، لا يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر ببساطة أن يرتد على أعقابه في ذعر، أو كما قالها الصحفي الاقتصادي مارتن وولف Martin Wolf: «المصانع لا تمشي.»

ومع أن كلًّا من التجارة والاستثمار في الدول الفقيرة شهد زيادة سريعة في السنوات الأخيرة، فإننا لا بد أن نعي حقيقة أن كلًّا من التجارة والاستثمار الأجنبي يحدث غالبًا فيما بين الدول الغنية، وليس بين الدول الغنية والفقيرة. ربما يتطلع الناس إلى أحذيتهم من إنتاج شركة الأدوات الرياضية «نايكي» Nike ويظنون أن كل شيء يُصنع في إندونيسيا والصين. ومع ذلك، لا تنفك عملية إنفاق المزيد من الأموال عن استيراد النبيذ من أستراليا، واللحم من الدانمرك، والجعة من بلجيكا، والتأمين من سويسرا، وألعاب الحاسب الآلي من بريطانيا، والسيارات من اليابان، وأجهزة الحاسب الآلي من تايوان، والتي يتم نقلها جميعًا على سفن من كوريا الجنوبية. ويتم التبادل التجاري في الغالب بين هذه الدول الغنية. أما الصين العملاقة التي يبلغ تعداد سكانها ربع سكان العالم، فتنتج أقل من ٤٪ من صادرات العالم. ومع أن المكسيك، التي يزيد سكانها عن المائة مليون نسمة، عقدت اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة أكبر الأنظمة الاقتصادية في العالم وعاشت حالة من التوسع التجاري السريع عندما كان اقتصاد الولايات المتحدة في أوجه عام ٢٠٠٠؛ فقد كانت صادراتها تقل عن صادرات بلجيكا الباسلة صغيرة المساحة. في غضون ذلك، لا نجد الهند ذات المليار نسمة على الخريطة التجارية على الإطلاق، إذ تنتج أقل من ١٪ من صادرات العالم. أما هذه الأرقام، فليست إلا انعكاسًا للبضائع المادية فحسب، فإذا نظرت إلى تصدير الخدمات التجارية عبر المحيطات، تجد مشاركة الدول النامية أكثر انكماشًا عن هذا بكثير. ماذا عن الدول شديدة الفقر؟ لسوء حظها، فإن التبادل التجاري بينها وبين الدول الغنية يتم في أضيق الحدود، وبالرغم من تغلغل التمدد التجاري في كل أرجاء العالم الأخرى، تبقى الدول الأشد فقرًا في طي النسيان تجاريًّا، إذ بلغت واردات أمريكا الشمالية من دول العالم الأقل تقدمًا ٠٫٦ في المائة فقط من إجمالي وارداتها عام ٢٠٠٠، أي أن النسبة قد انحدرت بعدما كانت تبلغ ٠٫٨ في المائة عام ١٩٨٠، في حين بلغت واردات أوروبا الغربية من الدول الأقل تقدمًا ٠٫٥ في المائة

من إجمالي وارداتها عام ٢٠٠٠ منحدرة بذلك عن نسبتها السابقة البالغة ١٪ عام ١٩٨٠. وبالنسبة لليابان، فقد انحدر الرقم إلى ٠٫٣ في المائة عن نسبة كانت تبلغ ١ في المائة. ومتى جمعنا كل معدلات تجارة دول العالم الأقل تقدمًا مجتمعين مع دول العالم الكبيرة، نجد نسبة وارداتها تبلغ ٠٫٦ في المائة، منحدرة بذلك عن نسبة ٠٫٩٪ منذ عشرين عامًا مضت. أما بالنسبة للدول التي تعاني من فقر مدقع، فمشكلتها ليست بالتأكيد هي مشاركتها المفرطة في نظام التجارة العالمي. ويسري الأمر ذاته على الاستثمار الأجنبي.

تخبرنا كل من نظرية الميزة المقارنة، والإدراك السليم، والتجربة أن التجارة مفيدة للنمو الاقتصادي؛ وأن الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالتجارة، وهو الآخر مفيد للنمو، وهما الأمران اللذان لا تتمتع بهما الدول الأشد فقرًا. قد يكون هذا تبسيطًا مبالغًا للأمور، إلا أنه عادل نوعًا ما. ومع ذلك، في كلتا الحالتين، لا تزال تبحث بعض الأسئلة عن إجابة، مثل: ما تأثير التجارة والاستثمار الأجنبي على البيئة؟ وما تأثير الاستثمار الأجنبي في الدول الفقيرة على المضطرين لقبول ما يسمى بالوظائف في المؤسسات المستغلة ذات ظروف عمل شديدة القسوة، وأجور ضعيفة؟

العولمة الخضراء

دعنا نُجب عن السؤال الخاص بالبيئة أولًا. لقد رأينا في الفصل الرابع كيف يزودنا المفهوم الاقتصادي للتأثيرات الخارجية بأداة فعالة للغاية لتقدير حجم مخاطر الأضرار البيئية، وكيف تمنحنا ضريبة التأثير الخارجي الحل. وبالفعل يعي العديد من علماء الاقتصاد — وربما معظمهم — مخاطر الإضرار بالبيئة، ويودون التحرك للحفاظ على البيئة.

ومع ذلك فإن الصلة بين التجارة والإضرار البيئية لم تخضع للفحص الدقيق، ولكن هناك ثلاثة أسباب باعثة على القلق: أولها، فكرة «السباق نحو القاع»: أي هرولة الشركات إلى الخارج لإنتاج السلع في ظل قوانين بيئية أكثر تساهلًا وأقل تكلفة، بينما تشجعها على ذلك الحكومات العاجزة بتشريع هذه القوانين المتراخية. وثانيها، التحريك المادي للبضائع والسلع يستنفد على نحو محتوم الموارد ويسبب التلوث. أما ثالث باعث للقلق فهو أنه إذا كانت التجارة تشجع النمو الاقتصادي فلا مناص لها من إلحاق الأذى بكوكبنا. ومع أن بعض تلك المخاوف يستند إلى أسباب معقولة، فإن فكرة إضرار التجارة بالبيئة تستند إلى فكر واهٍ ودليل ضعيف.

أما أولى المخاوف أن التجارة الحرة تثير المشاكل البيئية لأن السلع التي أُنتجت في الخارج تخضع لمعايير بيئية أكثر تساهلًا، أو حتى لا تخضع لأي معايير على الإطلاق، فينبغي أن نبددها بتذكير أنفسنا أن الأغلبية الساحقة للتبادل التجاري تحدث فيما بين الدول الغنية، والتي تتسم قوانينها بنفس المعايير البيئية. ولكن ماذا عن الاستثمار في الدول الفقيرة؟ تحدثت عالمة البيئة فاندانا شيفا Vandana Shiva في ذلك الشأن عندما أعلنت أن «التلوث ينتقل من الأغنياء إلى الفقراء، والنتيجة تفرقة عنصرية بيئية عالمية.» يا لها من كلمات مفعمة بالقوة ... ولكن ترى هل هي صادقة؟

ربما تكون صادقة من الناحية النظرية. فالشركات القادرة على إنتاج السلع بتكلفة أقل ستنظر إلى الأمر من منظور الميزة المقارنة. بالإضافة إلى كونها قادرة على الانتقال من بلد إلى آخر بسهولة في عالم غلبت عليه التجارة الحرة. من هنا يغدو «السباق نحو القاع» أمرًا جائزًا.

مرة أخرى، نجدنا بصدد أسباب تجعلنا نشك أن تلك المخاوف من نسج خيالنا فقط: إذ إن القوانين البيئية ليس لها تكلفة عظيمة بعكس إيجاد العمالة وتوظيفها. فلو كانت المعايير البيئية الأمريكية صارمة بحق، لماذا تنفق أكثر الشركات الأمريكية تلويثًا ٢٪ فقط من إيراداتها على معالجة التلوث؟ وفي حقيقة الأمر فإن الغالبية تنفق أقل من هذا بكثير. وعندما تخرج الشركات للعمل بالخارج فإنها تفعل ذلك سعيًا وراء العمالة الرخيصة وليس سعيًا وراء ملاذ آمن تنفث فيه ملوثاتها. كما أن الشركات لا تقوم بالتلويث على سبيل التسلية؛ إذ تكون أحدث تقنيات التصنيع في الغالب أوفر ثمنًا وأقل تلويثًا في الوقت ذاته. فمثلًا، ترى فعالية استخدام الطاقة توفر المال، وتحد من التلوث. وهذا هو المبعث وراء نظرة العديد من الشركات للأداء البيئي باعتباره جزءًا لا يتجزأ من مراقبة الجودة والتصنيع الجيد الفعال. وحتى إذا كان من الممكن توفير بعض التكاليف عن طريق خفض النفقات على البيئة، فالعديد من المؤسسات تبني المصانع في كل مكان بالعالم باستخدام أحدث وأنظف التقنيات التي ستأتي بها من العالم المتقدم، وذلك ببساطة لأن هذا النوع من التوحيد القياسي يوفر التكلفة. دعنا نرسم قياسًا تمثيليًّا كالآتي: إذا فرضنا أن رقائق الحاسب الآلي التي كانت تُصَّنع منذ عشرة أعوام لا تزال تنتج بكميات كبيرة، فسيغدو إنتاجها أقل تكلفة، وأقل تعقيدًا من الرقائق الحديثة، ومع ذلك لن تأبه الشركات المُصنِّعة بهذه الحقيقة. فسوف يبيت من الصعب الآن على المرء شراء حاسب آلي قديم حتى إذا كانت هذه هي إرادته المحضة. نفس المنطق نستدل منه على أن الشركات تأمل في تقديم معايير بيئية عالية لإرضاء موظفيها وعملائها.

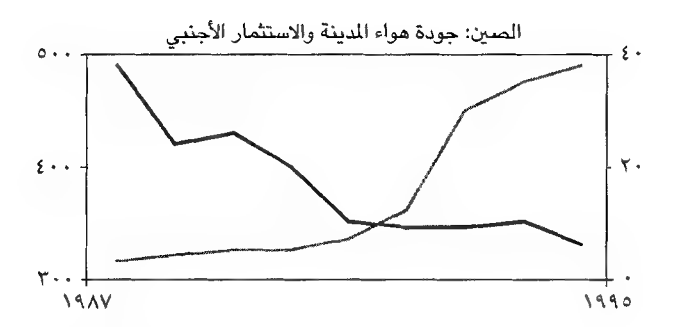
لذلك ... فإن «السباق نحو القاع» جائز من الناحية النظرية؛ ولكن ثمة دوافع وجيهة للارتياب في حدوثه على أرض الواقع. فإذا نحينا النظرية جانبًا، فماذا عن الحقائق؟ أولًا، يقل بكثير احتمال توجه الاستثمار الأجنبي في الدول الغنية إلى القطاعات الصناعية الملوثة مقارنة بالاستثمار الأجنبي في الدول الفقيرة. ثانيًا، يُعد الاستثمار الأجنبي في الصناعات الملوثة القادم إلى الولايات المتحدة أسرع أنماط الاستثمار الأجنبي نموًّا. وفي المقابل، يُعَد الاستثمار الأجنبي في الصناعات النظيفة أسرع أنماط الاستثمار الأمريكي نموا خارج الولايات المتحدة. بعبارة أخرى، فإن الدول الأخرى تحمل الصناعات القذرة إلى الولايات المتحدة في الوقت الذي تحمل فيه الولايات المتحدة الصناعات النظيفة إلى شتى أرجاء العالم.

ربما تكون قد أغمضت عينك قليلًا عندما قرأت الفقرة السابقة. فبالنسبة لمن يعاني ضميرهم البيئي من الخمول، لا تخرج تلك الإحصاءات عن كونها ضربًا من ضروب الجنون. ولكنها لا تبدو بهذا الجنون عندما تفكر في أن الدول الفقيرة تنتج سلعًا مثل الملابس، ولعب الأطفال، والقهوة، في حين أن الصناعات الملوثة على نحو خطير مثل الإنتاج الكيميائي الضخم تتطلب مستويات عالية من المهارة، وكذلك بنية تحتية متينة — وطالما أن الكثير من رأس المال مرتبط بهذه المسألة فالأمر يتطلب أيضًا الاستقرار السياسي. فلماذا تجازف الشركات بنقل مصانعها إلى إثيوبيا لتوفير حفنة دولارات على حساب البيئة؟

ويأتينا من معايير التلوث في الصين، والبرازيل، والمكسيك مؤشر آخر على الأداء البيئي للاستثمار الأجنبي في الدول الفقيرة، إذ يصل ٦٠٪ من الاستثمار الأجنبي في الدول الفقيرة إلى هذه الدول الثلاث. يوضح الشكل التالي كيف أنه عندما تطور الاقتصاد الصيني تقلص تلوث هواء المدن الصينية، سواء ليناسب السوق الصينية أو ليستفيد من العمالة الرخيصة والتصدير إلى باقي أنحاء الكرة الأرضية. والوضع في البرازيل والمكسيك يتشابه كثيرًا مع الوضع الصيني.

لا يهدف هذا إلى إجلال الاستثمار الأجنبي دون سواه؛ إذ فرضت حكومة الصين قيودًا بيئية أكثر شدة بعد تعاظم ثروتها في نفس الوقت الذي وصل فيه إليها الاستثمار الأجنبي. وكما قلت فإنه من الصعب تسوية حكايات «السباق نحو القاع» من هذه الصورة. فحكايات الرعب هذه ملائمة تمامًا لأنصار مذهب حماية البيئة الباحثين عن طرق جديدة لمحاباة الصناعات المتميزة على حساب كل من العملاء والدول النامية على حد سواء.

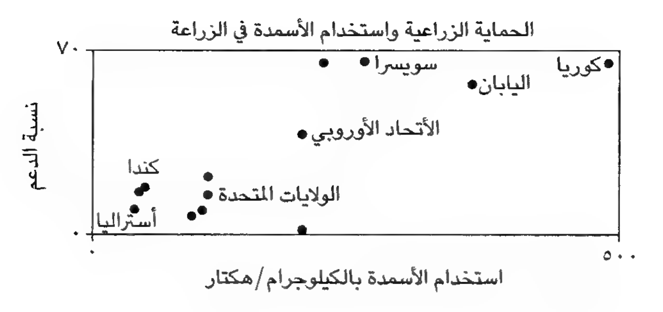
هل تسبب العولمة التلوث؟



المصدر: ويلر ٢٠٠١.

الحقيقة أن مذهب حماية البيئة نفسه ذا تكاليف بيئية ضخمة. وأوضح مثال على هذا هو السياسة الزراعية المشتركة CAP «متعددة الوظائف» التي يتبناها الاتحاد الأوروبي، والتي تمثل حزمة من القيود التجارية والدعم مصممة لحماية المزارعين الأوروبيين. يرى مؤيدو السياسة الزراعية المشتركة أن تعددية الوظائف من المفترض أن تمنح المزارعين الفقراء الاكتفاء الذاتي والحماية والأداء البيئي والسعر العادل. ولكن في المقابل، تدعم تلك السياسة المزارعين في الاتحاد الأوروبي بما يقترب من نصف ميزانيته حيث يحصل الربع الأكبر من عدد المزارع على أكثر من ثلثي هذا الرقم، إذ حصل أغنى رجل في إنجلترا، دوق ويستمينيستر Westminister على ٤٤٨,٠٠٠ جنيه إسترليني (حوالي ٩٠٠,٠٠٠ دولار) كدعم في عامي ٢٠٠٣–٢٠٠٤. وتشجع تلك السياسة الزراعة الكثيفة التي من الجلي أنها لا ينجم عنها إلا الأغذية ضئيلة الجودة، والاستخدام الزائد للمبيدات والأسمدة، وإغراق أسواق العالم النامي بتلك الأغذية وخفض أسعار المحاصيل التي يحصل عليها المزارعون في الدول الفقيرة. وليس هذا فحسب، بل إنها تساعد على الانعطاف بعيدًا عن تحرر التجارة الدولية. يقول مارتن وولف في صحيفة فاينانشيال تايمز Financial Times: «إنها سياسة متعددة الوظائف بحق: فهي رجعية، ومخربة، ومدمرة لجودة الغذاء والبيئة بالإضافة إلى أنها تقف عائقًا أمام تحرير التجارة في كل مكان.»

الزراعة المحمية زراعة كثيفة



المصدر: FAO 1998; OECD 2000

وتحابي الأمم الغنية الأخرى، ولاسيما اليابان وكوريا، مُزارعيها بنفس الطريقة التي يحابي بها الاتحاد الأوروبي مُزارعيه: إذ يأتي ثلث دخل المزرعة العادية التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) من إعانات الحكومة. يوضح الشكل السابق أنه كلما زاد دعم الزراعة، زادت الأسمدة المُستخدمة. فإذا ألغيت السياسة الزراعية المشتركة ومثيلاتها من سياسات الحماية الزراعية، فهناك احتمال كبير في أن بيئة العالم سوف تتحسن تحسنًا جوهريًّا في ظل تقليل الزراعة الكثيفة. وفي الوقت ذاته، سوف يحصل كل من المستهلكين الأوروبيين، وثلث مزارعي العالم على صفقة أفضل على نحو كبير.

تقدم الولايات المتحدة قدرًا أقل من الدعم لمزارعيها، إلا أنها لا تزال توفر الحماية التجارية وتتسبب في إلحاق الضرر بالبيئة متى اضطرت لذلك. فقد حظي منتجو السكر المحليون عام ١٩٩٨ بدعم حكومي بلغ مليار دولار، ذهب نصفها إلى سبع عشرة مزرعة فقط. (فبسبب التجاوزات التي سببتها سياسة الحماية، كلف هذا الدعم المستهلكين حوالي ملياري دولار، كان نصفها بمنزلة تبذير محض). كما أضرت هذه الحماية بمنتجي السكر في كولومبيا الذين حولوا نشاطهم إلى صناعة الكوكايين في المقابل. وبالطبع فإن الجماعات المناصرة للبيئة ربما كانت سترضى عن هذا إذا كانت البيئة تستفيد ولكن البيئة لا تستفيد؛ إذ إن الانبعاثات الكيميائية الصادرة من مزارع الزراعة الكثيفة في جنوب فلوريدا تلحق الضرر بمنطقة إيفرجليدز Everglades التي يزرع بها القصب.

والزراعة الكثيفة هي قضية واضحة على نحو مدهش، إذ لن يتم حل كل المشكلات البيئية تلقائيًّا بمفعول التجارة الحرة، وأحد الأمثلة على ذلك الزراعة الأحادية: كزراعة

الأرز فقط، أو البن فقط، أو القمح فقط. فمثل هذا النقص في التنوع الحيوي يجعل المحاصيل أكثر عرضة للتعرض لآفات وتقلبات الطقس.

قد يبدو هذا الحل معارضة للتجارة الحرة، فاتساع نطاق التجارة يحث الدول على التخصص في محاصيل معينة تتمتع فيها هذه الدول بميزة مقارنة، بيد أن القيود التجارية هي طريقة كريهة للتعامل مع مشكلة الزراعة الكثيفة. فأولًا، يحظي كل من التنوع الحيوي المحلي، والتنوع الحيوي العالمي بالأهمية. أما التنوع الحيوي الوطني فهو ليس ذا صلة؛ إذ إن المشاكل البيئية لا ترى الحدود السياسية. فعند الحد الذي يصل فيه نقص التنوع الحيوي إلى مُسمى مشكلة، يكمن الحل في التنظيم البيئي المباشر: ألا وهو جراحة المنظار الاقتصادية التي تحدثنا عنها في الفصل الخامس. ويصبح أمل أن تحل القيود التجارية المشكلة؛ أمرًا مثيرًا للسخرية.

تمثل هذه الحالة حالة خاصة من أحد الجوانب المهمة لنظرية التجارة. فسيوجد دائمًا (من الناحية النظرية)، وعادة (من الناحية العملية) سياسة بديلة، ستَحل المشكلة البيئية بطريقة مباشرة أكثر، وبفعالية أكبر مما قد تفعله أي قيود تجارية. يعلق على هذه المسألة جاجديش باجواتي Jagdish Bhagwati، الباحث البارز في مجال التجارة، فيقول: «لا يمكنك قتل عصفورين بحجر واحد.» فالقيود التجارية طريقة ضارة وغير ملائمة لتحقيق أهداف مهمة مثل البيئة الصحية.

وتكاليف النقل مثال آخر على مبدأ باجواتي. ومرة أخرى، يبدو تقييد التجارة الدولية حلًّا مفيدًا ظاهريًّا من أجل تقليل التلوث الذي تسببه سفن الحاويات وطائرات الشحن. ونحتاج إلى القول مرة أخرى إن الحل يكمن في القوانين التنظيمية المباشرة في صورة فرض ضريبة تأثير خارجي. صحيح أن القيود التجارية تؤثر تأثيرًا سيئًا على نقل البضائع عبر الحدود إلا أن عبور الحدود في حد ذاته لا يلحق أي إضرار بالبيئة. فتكاليف نقل مشغل أقراص مدمجة من ميناء أوساكا في اليابان إلى ميناء لوس أنجلوس أقل من تكاليف حمله من ميناء لوس أنجلوس إلى ولاية أريزونا، أو حتى إلى أحد متاجر شركة بست باي Best Buy في لوس أنجلوس نفسها. وإذا ما وضعنا في الاعتبار التكاليف البيئية للزحام والتلوث، فالتكلفة في الغالب ستكون أكبر فيما يخص تكلفة انتقال شخص ما ثم قيادته السيارة إلى متجر شركة بست باي ثم عودته مرة أخرى بعد شراء مشغل الأقراص المدمجة. لا تعتبر التكاليف البيئية للنقل ضئيلة لمجرد أن السلع تُنقل بين الدول أو حتى على المستوى المحلي. مرة أخرى، نطلب من مخبرنا الاقتصادي إسداء النصيحة فيما يخص السياسات المُثلى التي تواجه المشكلة مباشرة: فضريبة التأثير الخارجي سوف

تحث على استخدام وسائل نقل أكثر نظافة، سواء داخل الدولة الواحدة، أو بين الدول وبعضها.

أما الهاجس الأخير، فهو أن التجارة ليست بغيضة في حد ذاتها، ولكنها تقود إلى نمو اقتصادي يبعث على الإضرار بالبيئة: فهي تجعل الناس أكثر ثراءً، وهو ما يدمر البيئة. وهذا الهاجس يسترعي بعض الاهتمام.

إن أكثر المشكلات البيئية المُهلكة بالتأكيد في يومنا هذا — وربما أكثرها تهديدًا للمستقبل في ظل مشكلة تغير مناخ الأرض — هي المشكلات التي يبتلي بها الناس الأشد فقرًا في العالم؛ ومنها مثلًا مشكلة التلوث المحلي المنبعث من أفران حرق الخشب، التي تسبب العمى وأمراضًا في الجهاز التنفسي تسبب الوفاة؛ ومنها أيضًا مياه الشرب غير الآمنة التي تقتل الملايين. وعلاج هذه المشكلات البيئية هو النمو الاقتصادي، ويمكن للتجارة المساعدة في هذا الشأن.

وتزداد الملوثات الأخرى، مثل الجسيمات التي تنتقل عبر الهواء والمنبعثة من عوادم السيارات، مع زيادة ثراء الناس، لبعض الوقت. وفي الظروف العادية، يصبح التلوث أقل خطورة بعدما يبلغ دخل الفرد حوالي ٥٠٠٠ دولار (كما في المكسيك)، لأن المواطنين من هذه النقطة سيغدون أثرياء بما يكفي لتحمل نفقات المعايير البيئية المتطورة، ولسوف يطالبون بتطبيقها. تساعد التجارة على نهوض كلا الصعيدين إما عن طريق غير مباشر بزيادة النمو، أو عن طريق مباشر، لأن التجارة الحرة في الدول الأفقر ارتبط وجودها بانتهاء الدعم الممنوح للصناعات الكبيرة التي تتسبب في إلحاق عظيم التلوث بالبيئة مثل صناعة البتروكيماويات، وصناعة الصلب، بالإضافة إلى استيراد التقنيات الجديدة الأكثر نظافة.

إن استهلاك الطاقة، وما تخلفه من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون، وخطر تغير مناخ الأرض — ما برح يتزايد بعد وصول دخل الفرد إلى ٥٠٠٠ دولار. وهذا راجح، إلا أننا لسنا متيقنين من أن دول العالم الغنية قد بلغت النقطة التي يوشك فيها متوسط استهلاك الفرد من الطاقة على التخلي عن الزيادة. ففي النهاية، تزداد سياراتنا وكل أجهزتنا الكهربائية المنزلية الأخرى فعالية عامًا بعد عام، وعندما يمتلك كل منا سيارتين، ومنزلًا كبيرًا مكيفًا يغدو من الصعب تخيل من أين سنحصل على مزيد من الطاقة.

إذا كنا صادقين، فإن التعلل بأن التجارة تبعث على النمو الاقتصادي، الذي يبعث بدوره على تغير مناخ الأرض، يؤدي بنا إلى نتيجة قاسية، ألا وهي ضرورة قطع كل روابطنا التجارية لضمان بقاء الصينيين، والهنود، والأفارقة فقراء. والسؤال هو عمّا إذا

كان من الممكن لأي كارثة بيئية، حتى مشكلة تغير المناخ الخطيرة؛ أن توقع نفس التكلفة البشرية التي يوقعها الإبقاء على ثلاثة مليارات من البشر أو أربعة في فقرٍ يضنيهم. وسؤال مثل هذا السؤال شأنه شأن الإجابة عليه. هل يعني هذا أن الأقدار شاءت لنا الاختيار بين الجوع الجماعي، وبين معركتنا البيئية الفاصلة؟ لا على الإطلاق. ثمة الكثير مما يمكن أن نساعد به البيئة دون استخدام المنهج المضاد الذي يحد من التجارة. فضرائب التأثيرات الخارجية حدت بالفعل من انبعاثات غاز الكبريت في الولايات المتحدة (وستفعل الأمر ذاته في الصين أيضًا). ويمكن توظيفها كذلك للحد من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون، ولمكافحة تغير المناخ؛ فإذا طلبنا من قادتنا إحالة هذا الأمر إلى لجنة تشريعية، فقد يمكننا إنجازه. كما أنه قد لا يكون باهظ التكلفة كما نتخيل. يمكننا البدء بالتوقف تمامًا عن دعم الوقود الحفري. فألمانيا، مثلًا، وهي الدولة المولعة بإنجازاتها البيئية، والمؤيدة بحزم لاتفاق كيوتو بشأن تغير المناخ، تدفع لكل عامل في مناجم الفحم ٨٦,٠٠٠ دولار لتحمي بذلك صناعتها للفحم من المنافسة الدولية.

ما الذي سنجنيه من هذه الهجمة البيئية على التجارة الحرة؟ ها قد رأينا أن السباق نحو القاع لا وجود له، وأن الصناعات الملوِّثة ما تزال موجودة على نحو أساسي في الدول الغنية قبل الدول الفقيرة، وأن المعايير البيئية تشهد نهوضًا في الصين، والبرازيل، والمكسيك التي هي أكبر مقاصد الاستثمار الأجنبي في الدول الفقيرة، وأن الإجراءات الحمائية كالتي تُفرض على الزراعة، والصلب، والفحم التي تستند أحيانًا إلى مبررات بيئية هي في الواقع تلحق بالبيئة جسيم الضرر، وأن الضرائب المفروضة على وقود المركبات متوافقة مع التجارة الحرة وأنها أفضل كثيرًا في خدمة البيئة من القيود التجارية، وأن أخطر المشاكل البيئية على الأقل حتى يومنا هذا سببها الفقر وليس الثروة. أما الحركة المُناصِرة للبيئة، فيجب عليها المعارضة بشدة والمطالبة بتجارة دولية حرة على الفور. وربما نجدها تفعل هذا يومًا ما.

المؤسسات المستغلة، أو هل التجارة مناسبة للفقراء؟

يا له من حذاء رياضي جميل! لكن، ألا يشعرك ولو بقليل من الذنب؟

اتهمت عدد من الشركات متعددة الجنسيات بأنها ترضخ عامليها في الدول النامية للعمل تحت ظروف عمل سيئة. ذُكر اسم شركة نايكي كثيرًا في هذا السياق وكانت هدفًا لعدد من الحملات. دعني أذكر لك أحد الأمثلة الرائعة: قام طالب مغامر من معهد تكنولوجيا ماساتشوستس الأمريكي (MIT) يدعى جونا بيريتّي Jonah Peretti

باستغلال العرض الذي قدمته نايكي لعملائها بإمكانية تصميم الحذاء كما يحب الزبون، عندما قال:

> تحديًا لاحتفال مصانع نايكي بالحرية، وعرضها الذي يقول: إذا رغبت في صنع حذائك على النحو الصحيح، فاصنعه بنفسك؛ لم يسعني إلا التفكير في العاملين بالمصانع المكتظة في آسيا وأمريكا الجنوبية الذين يصنعون بالفعل أحذية نايكي. وتحديًا لمصانع نايكي، طلبت زوجًا من الأحذية تحت الطلب عليه جملة «مؤسسة مستغلة».

مع أن رجال الاقتصاد نظروا إلى المسألة على أنها أمر طريف، لكن نايكي لم تنظر إليها بهذا الشكل وبالتالي لم يحصل جونا بيريتي على حذائه الذي طلبه.

نجح جونا بيريتّي والمتعاطفون معه في جذب الأعين نحو حقيقة تحمل العمال في الدول النامية ظروف العمل مثل الساعات الطويلة من العمل والأجور الحقيرة. ومع ذلك فتلك المؤسسات لا تخرج عن كونها عرض من أعراض المرض وليست المُسببة للمرض، ألا وهو الفقر العالمي المثير للاشمئزاز. يذهب العمال إلى العمل في تلك المؤسسات طواعية، إلا أن هذا يعني — وهو أمر صعب التصديق — أنه مهما كان لديهم من بدائل، فكلها بدائل أكثر سوءًا؛ إذ تجد معدلات ترك العمل في المصانع المملوكة لشركات متعددة الجنسيات منخفضة، لأن ظروف العمل والأجور، مع كونها سيئة، إلا أنها أفضل من تلك التي توفرها لهم مصانعهم المحلية. ومن المرجح أن الشركات المحلية ستدفع أجورًا أفضل من تلك التي سيحصل عليها العمال من محاولة كسب المال بدون وظيفة: بإقامة كشك في الشارع بدون تصريح مثلًا أو العمل في الدعارة أو تمشيط مقالب القمامة في مدينة مثل مانيلا Manila للبحث عن سلع قابلة لإعادة التصنيع. يذكر أن أشهر مقلب قمامة في تلك المدينة قد أُغلق، والذي كان يسمى «الجبل الدخاني» في تسعينيات القرن العشرين لأنه أضحى علامة مخجلة من علامات الفقر، في حين استمرت مقالب القمامة الأخرى في إعالة نابشي القمامة الذين يكسبون من ورائها مبلغًا يوميًّا قد يصل إلى خمسة دولارات. كما لقي أكثر من ١٣٠ شخصًا مصرعهم عندما انهارت عليهم النفايات في مقلب باياتاس Payatas للقمامة في مانيلا أيضًا في يوليو عام ٢٠٠٠. ومع ذلك فهذه الطرق للحياة في المدن بأقل قدر من المال تعتبر جذابة إذا ما قورنت بالمناضلة من أجل البقاء في عداد الأحياء في الأماكن الريفية. ففي أمريكا اللاتينية، على سبيل المثال، بينما يندر نسبيًّا وجود الفقر الشديد في المدن، فإنه شيء مألوف في الريف. فأي فرد لديه ذرة من الاهتمام بغيره من البشر لا بد أن يشعر بالاستياء من أوضاعٍ مثل هذه، بيد

أنه لا بد أن يفطن إلى أن شركة نايكي وغيرها من الشركات متعددة الجنسيات ليست السبب فيها.

لن يأتي الحل لمشكلة الفقر هذه عن طريق مقاطعة الأحذية والملابس التي تصنَّع في الدول النامية. بل على العكس، فعندما فتحت دول مثل كوريا الجنوبية ذراعيها للشركات متعددة الجنسيات، شقت طريقها نحو الثراء ببطء ولكن بثقة. وعندما شرعت الشركات متعددة الجنسيات في إنشاء مزيد من مصانعها، باتت تنافس بعضها بعضًا للحصول على العمال الأكثر مهارة. وارتفعت الأجور، ليس لأن الشركات أصبحت أكثر سخاءً، وإنما لأنه لم يكن لديها خيار آخر لجذب العمال المهرة. أما الشركات المحلية فهي تتعلم أحدث تقنيات الإنتاج، وتصبح من الشركات الكبرى الموفرة لفرص العمل أيضًا. وأصبح العمل في مصنع واكتساب المهارات اللازمة يلقى جاذبية أكثر وأكثر لدى الناس، وتحسَّن التعليم. وتتسبب هجرة سكان القرى إلى المدينة في رفع أجور الذين يظلوا بالريف إلى مستوى أفضل نوعًا ما. ولما كان من الأسهل فرض الضرائب على العمالة الرسمية، فقد ارتفع دخل الحكومة وتحسن مستوى البنية التحتية، والرعاية الطبية، والمدارس. وتراجع الفقر، وارتفعت الأجور على نحو لا يمكن إيقافه. فبعد تعديله وفقًا للتضخم، ارتفع دخل العامل الكوري العادي ليصير أربعة أضعاف ما كان يحصل عليه والده منذ خمسة وعشرين عامًا. وتعد كوريا الآن رائدة في التكنولوجيا العالمية، وغنية بما يكفي لتدعم زراعتها شأنها شأن باقي دول العالم الغنية. وقد رحلت منها المؤسسات المستغلة إلى مكان آخر.

من الصعب ألا يتأثر المرء بالأحوال في المؤسسات المستغلة. والسؤال هو كيف نتخلص منها؟ يعتقد معظم خبراء الاقتصاد أن المؤسسات المستغلة نافعة من ناحيتين: أولاهما، أنها بمنزلة وضعٍ أفضل مقارنةً ببدائلها المباشرة. والأخرى، أنها درجة على السلم نحو شيء أفضل.

ولكن كثيرًا من الناس ينظرون إلى هذه المسألة من زاوية أخرى. أذكر أن المعلق السياسي اليساري ويليام جرايدر William Greider أعرب عن إعجابه بمجلس مدينة نيويورك لإجازته قرارًا عام ٢٠٠١ مفاده أن المدينة ترفض شراء الثياب الموحدة لأفراد الشرطة ورجال المطافئ إلا إذا صُنعت في ظل «أجور وظروف عمل جيدة». فمثل هذا القرار لن يؤذي إلا العمال في المؤسسات المستغلة أنفسهم: سيفقدون عملهم ويعودون — بالنسبة للعمال في مانيلا — إلى أكوام القمامة بالمعنى الحرفي للكلمة. وبالطبع، سيعود هذا بالنفع على عمال النسيج في الدول الغنية، الذين ستنتقل إليهم تلك الأعمال في المقابل، حتى إنني أشك في الصدفة التي جعلت من يصوغ مشروع القرار لمجلس المدينة هو اتحاد عمال

النسيج والمشغولات اليدوية والصناعية UNITE؛ إذ إنهم هم بالضبط المستفيدون من تقلص واردات المنسوجات. (إذا وجدت قصتي غير مقنعة، ورغبت ألا تشعر بالذنب عند شرائك الملابس، فلم لا تزور موقع الاتحاد على شبكة الإنترنت وتطلب «الملابس غير المُصنّعة في مؤسسات مستغلة، وإنما المصنوعة بمعرفة الاتحاد» وهو www.uniteunion.org.)

قوة جماعات المصالح الخاصة

عُرف عن هاري ترومان أنه كان يبحث عن رجل اقتصاد يتحدث من وجهة نظر واحدة بحيث يعجز عن قول «ومن ناحية أخرى» بعد أن يعطيه المشورة. ذكر رونالد ريجان ذات مرة، وهو الذي كان لديه أفضل من يكتبون له الخطب؛ ضرورة وجود نسخة من لعبة أسئلة خاصة برجال الاقتصاد «تحتوي على مائة سؤال وثلاثة آلاف إجابة».

إن خبراء الاقتصاد لا يتفقون دائمًا، ولكن يندر أن تجد خبير اقتصادي غير متحمس لمزايا التجارة الحرة. ويفيد الرأي المتشابه المُجمع عليه بين علماء الاقتصاد أن التجارة الدولية الحرة تمثل تقدمًا عظيمًا، وأنه حتى إذا أبت الدول الأخرى تخفيف وطأة القيود التجارية، فسيكون بنا من الحماقة ما يكفي إذا لم نخفف وطأة القيود التي نضعها نحن.

يرى علماء الاقتصاد أن للتجارة الحرة فوائد جمة. فمثلًا، عندما رضخت اليابان لرغبة الولايات المتحدة في فتح موانئها للتجارة في خمسينيات القرن التاسع عشر في أعقاب عقود من العزلة، بدأت اليابان في تصدير الحرير والشاي إلى سوق عالمية متلهفة مقابل القطن والملابس الصوفية التي كانت زهيدة الثمن دوليًّا ولكن باهظة الثمن في اليابان. ومن ثم، زاد دخلها القومي بمقدار الثلثين.

ومؤخرًا، اعتُبرت جولة المفاوضات التجارية في أورجواي، التي قللت القيود التجارية في العالم منذ العام ١٩٩٤؛ السبب في زيادة الدخل العالمي بحوالي ١٠٠ مليار دولار. فإذا تقلصت التعريفات الجمركية على السلع الزراعية والصناعية والخدمات بمقدار الثلث، فسوف يرتفع المكسب إلى ٦٠٠ مليار دولار، أي حوالي ٢٪ من الدخل العالمي. أما إزالة جميع القيود التجارية، فسوف تحقق أكثر من ٦٪ من الدخل العالمي. وتقلل هذه الأرقام بالطبع من تقدير المنافع، إذ إنها لا تعبر إلا عن المكاسب المباشرة الناجمة عن نقل أرخص البضائع من الأسواق العالمية إلى الأسواق المحمية: وبناء عليه يكون هذا تطبيقًا مباشرًا لنظرية ديفيد ريكاردو للميزة المقارنة. وتتضارب ميزات أخرى مع الاعتقاد الشائع بأن التجارة صديقة للشركات متعددة الجنسيات، فالتجارة الحرة

تقضي أيضًا على قوة ندرة الشركات الكبيرة بتعريضها للمنافسة الدولية. فهي تشجع استخدام طرق العمل الجديدة، والتقنيات الأكثر تقدمًا. ويعتقد بعض الناس أنها تروج للسلام بمنحها الدول ذات العلاقات التجارية أسبابًا قوية كي لا يحارب بعضها بعضًا.

فإذا كانت التجارة الحرة تتمتع بالفعل بكل هذا الكم من الفوائد، فلماذا لا يزال بالعالم العديد من القيود التجارية؟ لماذا لا يحاول السياسيون كسب أصوات الناخبين بسهولة عن طريق تقليل القيود التجارية؟ لماذا كان يتحتم إجبار اليابانيين على تنفيذ السياسة التي ضاعفت دخل الدولة بأكملها؟ للأسف لا تخل معظم الأمم، الغنية منها والفقيرة، من جماعات المصالح، التي تتمتع بسلطة تختلف باختلاف الدول، يكون لديها أسبابها لمعاداة التجارة الحرة.

تميل التعريفات الجمركية إلى فرض تكلفة ضئيلة مستترة على معظم أنحاء البلاد، في صورة أسعار مرتفعة، وتميل كذلك إلى فرض تكلفة إضافية على الأجانب، الذين ليس لديهم أصوات انتخابية. وبالطبع لتلك التعريفات فوائد جوهرية مقتصرة على مجموعة محدودة من الناس الذين يكونون في الغالب تابعين لقطاعات ذات نقابات منظمة وشركات كبيرة. فمتى تزود المصوتون بالمعلومات الكافية والفهم الشامل للنظرية الاقتصادية، فسوف يخسر هؤلاء الحمائيون في الانتخابات الديمقراطية. ولكن إذا لم يكن لدى المواطنين الفهم الكافي لما تفرضه عليهم تلك التعريفات من تكلفة، فبالنظر إلى التأثير الضئيل الذي تحدثه أي تعريفة بعينها على أي ناخب بعينه، فإن التعريفة ربما لن تخطر ببال الناخبين — خاصة إذا كانت الحملة من أجل القيود التجارية تستتر في صورة حملة ضد المؤسسات المستغلة. قد تتعرض جهود الإصلاح للإحباط عن طريق كسل وعصبية المصوتين قليلي المعلومات، في حين أن جماعات المصالح تعي جيدًا رغبتها في التربح من الحماية ويجدون الأمر يستحق أن يخصصوا له التمويل السخي وجهود جماعات الضغط للدفاع عن مصلحتهم المحدودة.

ويستوجب ألا تتمتع جماعات المصالح الخاصة في ظل نظام ديمقراطي سليم إلا بقدر محدود من القوة يكون أقل من ذاك الذي يتمتعون به في الأنظمة الديمقراطية الهشة، أو في الأنظمة غير الديمقراطية على الإطلاق، مثل الكاميرون. فإذا كانت القيود التجارية يعزى جزء من سببها إلى جماعات المصالح، فإنا نتوقع للدول التي ترسخت فيها الديمقراطية أن يكون لديها قيود تجارية قليلة.

وتؤيد الإحصاءات هذا الاستنتاج، ففي عام ١٩٩٩، بلغ متوسط التعريفات الجمركية بالولايات المتحدة ٢٫٨٪، وبلغ في الاتحاد الأوروبي ٢٫٧٪، وفي النمر المتنامي كوريا ٥٫٩٪،

وفي الأرجنتين، التي يطلق عليها النموذج المثالي للإصلاح الاقتصادي، ١٠,٧٪. وفي الأنظمة الاقتصادية العملاقة في الصين والهند ١٥,٧٪، و٢٩,٥٪ بالترتيب. وقد علمنا من قبل أن دولة الكاميرون الصغيرة البائسة لم تتخلص من الفقر والفساد بفرضها تعريفة جمركية متوسطها ٦١,٤٪.

ويبدو أنه حتى إذا كنا قادرين على ممارسة الضغط على رجال السياسة لفعل الصواب للجميع بتقليل التعريفات الجمركية، فإن مسئولية مشابهة تقع على عاتق حكومات تلك الدول الفقيرة. فلماذا يبقون على التعريفات التي تلحق الضرر بمواطنيها؟ ربما لأن العزلة الدولية نافعة للاستقرار السياسي. فالقائد السياسي فيديل كاسترو، صاحب أطول فترة رئاسة في العالم، بالتأكيد أصبح رئيسًا مدى الحياة نتيجة للعقوبات الاقتصادية التي فرضتها الولايات المتحدة على بلاده، والتي كان لها تأثير مُغاير للنتيجة التي كانت مرجوة منها. كما أن حكم صدام حسين بدا أقوى من أي وقت مضى بعد انقضاء عشر سنوات من العقوبات الاقتصادية، حتى إن خلعه تم بقوة خارجية، وليس بتغيير داخلي. أما دول مثل ميانمار وكوريا الشمالية، فهي دول منبوذة دوليًّا بسبب حكوماتها الثابتة ثباتًا محبطًا لا يتغير.

ويكشف لنا هذا لماذا كان يجب على اليابان أن ترغم على التحرر لتزيد دخلها القومي زيادة هائلة. أما سياسة الانعزال، فهي لم تخلق لمصلحة الشعب الياباني، وإنما لمصلحة حكامهم من عائلة توكوجاوا Tokugawa. تقول المؤرخة جانيت هانتر Janet Hunter عن تاريخ حُكم هذه العائلة:

> «دَعَمَ آليات السيطرة السياسية نظام صارم من القوانين، التي حاولت أن تخفض إلى الحد الأدنى أي تغيير اجتماعي، أو سياسي، أو اقتصادي بين السكان بصورة عامة ... ومن المحتمل أن التأثيرات الأجنبية الضارة قد انخفضت إلى حدها الأدنى بعد عام ١٦٤٠ عندما قطعت الدولة كل ما يربطها بالعالم الخارجي.
>
> وبينما نجحت تلك المقاييس الدقيقة في حفظ حكم أسرة توكوجاوا طوال قرنين ونصف القرن تقريبًا إلا أنها لم تأمل مطلقًا في منع كل التغييرات الاجتماعية، والاقتصادية، والسياسية من الحدوث ... وأدى استئناف الاتصال الأجنبي مع الولايات المتحدة والقوى الامبريالية الأوروبية إلى جلب أزمة إلى البلاد على نحو سريع ... ومنذ عام ١٨٥٣ في أثناء الأزمة حول طلب الولايات المتحدة بإنشاء العلاقات الرسمية ... سرعان ما أصيبت سلطة توكوجاوا بكبوة هائلة.»

حاولت جماعات المصالح تعريف السياسة التجارية للولايات المتحدة، وإن تفاوت نجاحهم في ذلك. فقيود التعريفات الجمركية يستوجب أن يوافق عليها الكونجرس الذي يدافع ممثلوه عن مصالح جمهورهم من الناخبين، ويطالبون بحمايتهم سواء كانوا يعملون في الزراعة في ولاية «أيوا»، أو في صناعة الصلب في بنسلفانيا، أو صناعة السكر في فلوريدا، أو صناعة السيارات في ميتشيجن. وبالمتاجرة بالأصوات فيما بينهم، تمكنوا من الحصول على موافقة الكونجرس على التعريفة تلو الأخرى، فإذا عاد رئيس الدولة من بعض المفاوضات التجارية وفي يده اتفاقية تحد من القيود التجارية تجدهم يرفضون التصديق عليها.

يميل رؤساء الدول بكل الحماس إلى تأييد التجارة الحرة لأنهم يحتاجون الأصوات الانتخابية للأمة بأسرها، لهذا يقل نزوعهم إلى محاباة ضرب محدد من ضروب الحماية. فعندما أقنع الرئيس روزفلت الكونجرس بعد عام ١٩٣٤ بمنحه والرؤساء المستقبليين للولايات المتحدة حق الموافقة مسبقًا على الاتفاقيات التجارية، انكمشت معدلات التعريفات الجمركية في الولايات المتحدة من حوالي ٤٥٪ حتى ١٠٪ في عقدين. وبعد أن ألقيت على عاتق الرئيس مسئولية السياسة التجارية، استمر المعدل في الانخفاض.

لا مناص من أن قادة الدول ليس لديهم مناعة ضد سياسات جماعات المصالح: إذ إن تفضيل مصلحة جمهور الناخبين في فلوريدا خلال الانتخابات الرئاسية الأخيرة يضمن الحماية لمُصنِّعي السكر على حساب باقي الأمة. إذ ما من نظام يسمى بالنظام السياسي المثالي، ولكن الأنظمة الديمقراطية تميل إلى محاباة التجارة أكثر من الأنظمة الأخرى، لأن تقليل القيود التجارية يستفيد منه المواطن العادي.

كيف نجعل الأمور أفضل للفقراء؟

بالتأكيد بدأ يتراءى لك الآن حبي الشديد للقهوة والجعة. أما قهوتي المفضلة، فأحصل عليها من جزيرة تيمور Timor، في حين تأتيني جعتي المفضلة من بلجيكا. وكل مرة أحتسي فيها هذين النوعين من المشروبات تصير حياتي أكثر سعادة بفضل جامعي البن التيموريين، وصناع الجعة البلجيكيين. آمل أن أكون قد قدمت ما يكفي لإقناعك أنهم يعيشون حياة أسعد بسببي. فالميزة الأساسية التي تخلفها تلك الأنواع من التفاعلات الاجتماعية التي يعنى بدارستها عادة رجال الاقتصاد تكون ميزة «الكل رابح».

وللأسف يربح بعض الناس أكثر من البعض الآخر. فأنا أنعم بحال جيد، وكذلك البلجيكيون، أما التيموريون فلا، فحالهم كان سيصبح أسوأ لولا التجارة، ولكن لا يكفي هذا ليجعلنا نتجاهلهم وننسى أمرهم.

يعاني مزارعو البن الفقر لأنهم يفتقرون إلى قوة الندرة حيث توجد العديد من الأماكن الصالحة لزراعة البن. ويتطلب إنتاج البن بكميات كبيرة كثيرًا من العمل الشاق، ولكن في الوقت نفسه قليلًا من المهارة. فليس لدى أي زارع بن بمفرده قوة التأثير على سعر السوق. حتى إذا كان يمكن للدول أن تمارس كلها نفس النشاط في انسجام، فلن يتمتعوا بقوة الندرة: فعندما حاول كبار مصنعي القهوة إنشاء منظمة لهم تتحكم في ثلثي إنتاج العالم من البن ألا وهي رابطة البلدان المنتجة للبن ACPC، فشلوا وحُلت الرابطة. فكلما نجحت الرابطة في رفع الأسعار، سرعان ما يلقى البدء في زراعة البن جاذبية لدى مزارعين جدد في دول جديدة. وتعد فيتنام خير مثال، فمنذ بضعة سنوات مضت، كان نادرًا ما يُزرع البن فيها على الإطلاق، أما الآن، فقد غدت ثاني أكبر منتجي البن في العالم. وهكذا فإن أي منظمة أنشأت من أجل استغلال قوة الندرة ستنجح في تحقيق هدفها فقط إذا لم يستطع المنتجون الجدد دخول السوق بسهولة.

ولا يجدر بنا السهو عن أن أحد الأسباب وراء سهولة إنتاج المزارعين الفقراء للبن هو أن البن لا يُزرع في فرنسا أو فلوريدا، وعليه لا يهتم المزارعون الأغنياء بالاعتراض على فرض تعريفات جمركية عالية. أما البن الخام، فهو لا يخضع نسبيًّا للقيود التجارية، لذا فإن أحد تأثيرات القيود التجارية المفروضة على اللحم والأرز والحبوب هي أن المزارعين في الدول الفقيرة يجبرون على زراعة محاصيل مثل البن وهو الأمر الذي لا يمكن أن يساعدهم جميعًا.

ولمّا كان البن مجال عمل يسهل دخوله، فإنني أود أن أتنبأ بشيء ما، ألا وهو أن مزارعي البن لن يصبحوا أثرياء قط إلى أن يصبح معظم من حولهم أغنياء. فإذا أصبحوا أغنياء في حين ينغمس في الفقر باقي المزارعين والعاملين في المؤسسات المستغلة، فسيحولون نشاطهم إلى زراعة البن هم الآخرون. وستشهد أسعار البن العالية انخفاضًا إلى أن يحصل العمال بالمؤسسات المستغلة ذوو الياقات الزرقاء على أجور جيدة من عمل تصنيعي يتطلب مهارة، ومن ثم لن ينظروا حينئذ لمزارع البن الثري على أن مهنته مهنة جذابة.

وعلينا أن نستوعب أن المبادرات التي تركز بدقة على «بن التجارة العادلة»، أو «الملابس غير المصنعة في المؤسسات المستغلة» لن تسهم قط بأي تحسن جوهري في حياة ملايين الناس. فبعضها يتسبب بالفعل في إلحاق الأذى بهم، مثل حملة المطالبة بمنع مدينة نيويورك من شراء أطقم الثياب الموحدة من الدول الفقيرة. أما غيرها مثل الأنواع العديدة من البن التي تحمل علامة التجارة العادلة، فمن الأرجح أن تحسن دخل بعض منتجي البن دون التسبب في كثير من الأذى. ولكن هذه المبادرات لا يمكنها إصلاح المشكلة

الأساسية ألا وهي إنتاج البن بكميات مفرطة. فمع أدنى تلميح بأن زراعة البن ستصبح مهنة جذابة، سينهال عليها البائسون ممن ليس لديهم أي بدائل أخرى. وفي الحقيقة، فإن التنمية واسعة النطاق في الدول الفقيرة سترفع من مستويات معيشة الأفراد الأشد فقرًا، وترفع كذلك أسعار البن، وتحسن الأجور، وتحسن ظروف العمل في مصانع الأحذية.

هل مثل هذا النوع من التنمية واسعة النطاق وارد الحدوث؟ من دون شك، فمليارات الناس في العالم النامي باتوا الآن أكثر ثراءً مما كان عليه آباؤهم من قبل. وما برح متوسط عمر الإنسان ومستوى التعليم يزداد، حتى في الدول التي لم تشق طريقها نحو الثراء بعد. يعزى جزء من السبب إلى التجارة الحرة، أما الأسباب الكاملة فيطول شرحها. أما بالنسبة لدفع اقتصاد نامي نحو الارتفاع بقوة، فلا مناص من وضع العديد من الإصلاحات المختلفة في مواضعها الصحيحة. ثمة دولة واحدة في العالم نجحت في تحقيق كل هذا على نحو سريع لشعبها الكبير، وانطلقت لتحقيق ما حققته من أسوأ نقطة بداية عرفها التاريخ. وهي الدولة التي سنختم بها رحلتنا الاقتصادية.

الفصل العاشر

كيف أصبحت الصين غنية

ها أنا أصيح: «يا إلهي.»

كنت وقتها أقف إلى جوار زوجتي في متنزه «رينمين جونجيوان» Renmin Gongyuan أو متنزه الشعب الذي يوجد في وسط مدينة شنغهاي، الذي يعد بمنزلة متنزه سنترال بارك ولكن على طريقة القرن الحادي والعشرين. جعلني هذا المتنزه أشعر بنفس ما شعرت به عند أول زيارة لي لحي مانهاتن الذي يوجد به متنزه سنترال بارك؛ فالسير في فضاء المتنزه أشعرني بالاندفاع الذي يصيب المرء بالدوار حيث إن هذا السير يشعرنا بالتأثير البصري الكامل لناطحات السحاب في شنغهاي. وإحدى هذه الناطحات قد بنيت على غرار ناطحة سحاب شركة كرايسلر في نيويورك ولكن بمعايير عالمنا الحديث، حيث يعلو ناطحة السحاب هذه تاج بديع له أربعة نتوءات متقابلة تتلاقى كلها في نقطة مثالية؛ وقد بني البرج بحيث يدور بأكمله حول محوره بزاوية خمس وأربعين درجة، ولهذا فإن الطوابق الأربعين العلوية تقف بمنزلة خط قطري بالنسبة إلى الطوابق الأربعين السفلية. ويفتخر مبنى آخر بقبته الزجاجية الهائلة المعلقة وتحمل فوقها ستين طابقًا تشرف على المدينة. ولم تكن كل التصميمات المعمارية تتمتع بذوق رفيع: فقد كانت إحداها ذات سقف تعلوه قبة تبدو وكأنها سُرقت من فيلم «الطبق الطائر» الذي عرض في خمسينيات القرن العشرين. أعتقد أنه يوجد هناك نحو ثلاثين ناطحة سحاب، منها ست بنيت وفق مقاييس معمارية رائعة، وجميعها تتمتع بأنظمة معمارية جديدة تمامًا.

تعجبت زوجتي فران: «يا للعجب!»

قلت: «متى كانت آخر مرة زرت فيها شنغهاي؟»

قالت: «منذ عشر سنوات.»

فكرت للحظة: «ترى كم كان عدد أمثال تلك البنايات منذ عشر سنوات؟»

قالت: «أترى ناطحة السحاب هذه؟»

قلت: «أتقصدين ذلك المبنى الإداري المكعب ذا الأربعين طابقًا؟»

قالت: «لا، المبنى الأسفل منه.» وأشارت إلى بناية ذات اثني عشر طابقًا مبنية بالطوب الأحمر، وقد جعلتها البنايات الحديثة الأخرى تبدو كالقزم بجوارها.

قلت: «نعم، رأيتها.»

قالت: «هذه كانت أعلى بناية منذ عشر سنوات.»

صحت: «يا للعجب.»

يا له من طموح مثير للبهجة. ففي غضون عشر سنوات فقط نجح أهل شنغهاي في صنع محاكاة واضحة لحي مانهاتن. فماذا كان سيفعل أهل نيويورك لو كانوا مكانهم؟ لا أدري. لقد جعلنا الصينيون نبدو نحن سكان لندن كقرويين ساذجين.

ومع ذلك فالأمر مختلف تمام الاختلاف. فالصين ظلت أفقر من الكاميرون أغلب فترات القرن العشرين. وفي عام ١٩٤٩، عندما برزت إلى الوجود جمهورية الصين الشعبية، تمزقت أكبر دولة في العالم بفعل الحرب الأهلية، وتولى زمام حكمها نظام دكتاتوري شيوعي. وفي أواخر الخمسينيات من القرن العشرين، لقي الملايين من أفراد شعبها حتفهم في مجاعة أحدثتها السياسات الفاشلة التي كانت تنتهجها الحكومة. وفي الستينيات، قضت الثورة الثقافية على نظام التعليم الجامعي حينما أجبرت المواطنين المتعلمين على العمل في الأرياف. وبعد هذا كله، كيف أصبحت الصين الدولة صاحبة أعظم نجاح اقتصادي في التاريخ؟

ثورتان زراعيتان

زيارة واحدة إلى شنغهاي تكفي لإثارة هذا السؤال الذي يمكنك أن تجد مفاتيح إجابته في جميع أنحاء الصين. وقد عثرت على بعض هذه المفاتيح أثناء رحلتي بالقطار إلى مدينة زينجزو الصينية الداخلية Zhengzhou.

كان القطار نفسه أول مفتاح: فقد كان غاية في الراحة، وأسرع، وأكثر انضباطًا من القطارات التي تركتها ورائي في إنجلترا. وبدا جليًّا أن طرق الصين وشبكة قطاراتها في حالة رائعة. أما ثاني المفاتيح فهو أنه من الواضح أن الصينيين لديهم نظام تعليمي ممتاز؛ إذ تلقيت هزيمة ساحقة في لعبة الشطرنج على يد شاب لم يتعد حدود الأدب بعد فوزه عليَّ وهو حاصل على درجة الدكتوراه في علم الاقتصاد ولم يغادر الصين قط، بيد أنه كان يتحدث الإنجليزية على نحو معقول، وكان يُحسن اختيار الكلمات. وثالث المفاتيح هو أنه على الرغم من ازدحام القطار، لم يكن بينهم إلا عدد قليل من الأطفال أو عائلات ذات أعداد كبيرة. والواقع أن سياسة «الطفل الواحد» التي تنتهجها الصين خلقت

مجتمعًا يمكن أن تجد فيه المرأة وقتًا للعمل، وتجد معظم الشعب من متوسطي العمر، فلا هم بشيوخ ولا هم بأطفال، ممن يدخرون للمستقبل. وقد قدمت هذه المدخرات الهائلة ما يلزم من مال للاستثمار في الطرق والقطارات إلى غير ذلك من المرافق. تمتلك الصين، على أقل تقدير، الموارد البشرية، والبنية التحتية، ورءوس الأموال التي تتطلبها الأنماط التقليدية للنمو الاقتصادي. ومع ذلك، فلم يبدو دائمًا أن هذه الموارد قد استخدمت على نحو جيد؛ ونحن نعلم بالفعل أن هذه الموارد سوف تهدر ما لم توجد الدوافع المناسبة لاستغلالها.

وفي ظل حُكم الزعيم ماو Mao، كان الإهدار هائلًا. في البدء ارتكزت جهود التنمية الصينية على دعامتين: أولاهما، الاستثمار العملاق في الصناعات الثقيلة مثل الصلب. والأخرى تطبيق تقنيات زراعية خاصة لضمان حصول العدد الهائل لسكان الصين على الطعام. أما ما كانت تحاول تلك السياسة أن ترمي إليه، فقد كان مفهومًا. فالمقاطعات الشمالية في الصين غنية بالفحم عالي الجودة، الذي يمكن أن يشكل من الناحية المنطقية أساسًا للثورة الاقتصادية. وفي حقيقة الأمر فقد كان الفحم، والصلب، والصناعات الثقيلة بمنزلة الأساس الذي قامت عليه الثورة الصناعية في الاقتصاديات القائدة في العالم مثل المملكة المتحدة والولايات المتحدة وألمانيا. وفي الوقت نفسه، كان لزامًا أن تعد الزراعة أولوية بالنسبة لأي حكومة صينية لأن الأراضي الخصبة كانت شحيحة، وتكفي بالكاد لإطعام أفواه شعب يبلغ تعداده مئات الملايين من البشر. تطلعت من نافذة القطار المتجه إلى مدينة زينجزو إلى مقاطعة هينان Henan أكثر المقاطعات الصينية كثافة من حيث عدد السكان. وكانت صحراء تقل درجة الحرارة المئوية فيها عن الصفر.

أما هذه الدفعة التنموية ثنائية الاتجاه، فقد اصطلح على تسميتها باسم «قفزة عظيمة للأمام» Great Leap Forward. صحيح أنها كانت تبدو ذات مغزى، إلا أنها مثلت أكبر فشل اقتصادي عرفه العالم في تاريخه. فالزعيم ماو انتهج سياسة اقتصادية قائمة على منطق خفي بأنه إذا بذل الشعب ما في وسعه من جهد، فسيغدو المستحيل ممكنًا، فالحماس وحده كافٍ لإحداث المعجزة. وعندما طُلب إلى القرويين بناء أفران الصلب في الأفنية الخلفية لمنازلهم في حين يعوزهم الحديد الخام الذي سيصهرونه في هذه الأفران، لجأ بعض القرويين إلى صهر أدواتهم المصنوعة من الحديد ومن الصلب بل وحتى مقابض الأبواب؛ لتحقيق حصص الإنتاج التي كانت تطلبها منهم الدولة. حتى إن الطبيب الشخصي للزعيم ماو أعرب عن قلقه من حكمة سياسة تهدف إلى «تدمير السكاكين لإنتاج السكاكين.» وفي حقيقة الأمر فقد كان الصلب الخارج من تلك الأفران لا يصلح للاستخدام.

وإذا كانت السياسة الصناعية بمنزلة مسرحية هزلية، فقد كانت السياسة الزراعية بمنزلة مأساة تراجيدية. فقد انتزعت «القفزة العظيمة للأمام» العديد من الفلاحين من عملهم في الحقول للعمل في هذه الأفران، أو في أعمال الخدمة العامة مثل السدود والطرق. كما طلب ماو إلى الشعب قتل الطيور التي تقتات على الحبوب، فانفجر طوفان من الآفات الحشرية نتيجة لهذا التصرف. حتى إن ماو نفسه أعاد تصميم التقنيات الزراعية الصينية، فجعل نثر البذور يتم بطريقة قريبة جدًّا من بعضها البعض، وجعل بذرها على عمق أكبر لزيادة كثافة المحاصيل. ولكن ما حدث هو أن الأرز الذي زرعت حباته قريبة جدًّا من بعضها لم يتمكن من النمو، وفي الوقت نفسه، ومن أجل الرغبة في إسعاد الزعيم ماو، كان المسئولون في الحزب الشيوعي يقدمون عروضًا زائفة — أشبه بالعروض المسرحية — عن نجاح الزراعة والصناعة. وعندما سافر ماو بالقطار ليمتع عينيه بثمرات نجاح سياسته، بني المسئولون المحليون أفران الصلب بعضها إلى جوار بعض بطول شريط القطار، وجلبوا شتلات الأرز من أماكن تبعد أميالًا لإعادة زرعه، بنفس الكثافة المحددة رسميًّا في التقنيات الزراعية الخاصة، وفي حقول متجاورة. ولم تكن لتفلح تلك التمثيلية دون استخدام المراوح الكهربائية لتوزيع الهواء، وحماية شتلات الأرز من التعفن.

وبالطبع تراجع إنتاج المحاصيل، ولكن حتى ذلك كان من الممكن عدم النظر إليه ككارثة إذا لم يكن هناك هذا الإصرار الحكومي على أن هذه السياسة يمكن أن تأتي أُكلها. فعندما أثار وزير الدفاع في اجتماع وزاري قضية تعرض الشعب الصيني للمجاعة، عوقب وطلب منه أن يكتب في نفسه «نقدًا ذاتيًّا». أما المسئولون الأقل نفوذًا الذين أنكروا وجود فائض إنتاج في الدولة، فقد عُذبوا. فبينما كانت المحاصيل تتلف، ضاعفت الصين، كدليل على نجاحها، صادراتها من الغلال في الفترة من عام ١٩٥٨ إلى عام ١٩٦١. وفي مقاطعة هينان — التي نمر عليها الآن في راحة بعد خمسة وأربعين عامًا فقط من تلك الأحداث — كانت مخازن الغلال تحوي طعامًا كافيًا للشعب، إلا أنها ظلت مغلقة لأن الوضع الحكومي الرسمي يفيد بوجود فائض في الغلال. وفي الوقت نفسه فقد لقي الناس حتفهم جوعًا وهم محاصرون بالثلوج خارج هذه المخازن. وبينما تركت بعض الجثث دون دفنها، فقد أكل بعض اليائسين من الأحياء جثث الموتى من عائلاتهم؛ وكلا الأمرين غير مألوف.

تراوحت تقديرات أعداد الموتى بسبب المجاعة فيما بين عشرة ملايين إلى ستين مليون ضحية، أي ما يقارب عدد سكان إنجلترا، أو عدد سكان ولاية كاليفورنيا وتكساس مجتمعين. والمفارقة هي أن مسئولي الحكومة الصينية بعد اعترافهم فيما بعد بموت ثلاثين مليون شخص، ألقوا باللوم على سوء الأحوال الجوية.

وبالطبع لا يمكن لمثل هذه الكوارث أن تحدث في «عالم الصدق» الذي صغناه معًا في الفصل الثالث. صحيح أنه لا مناص في ذلك العالم من الأخطاء، بل ربما تكون أكثر عددًا في ظل التخطيط المركزي، ولكن الأخطاء تظل غير فادحة، ويطلق عليها في اقتصاديات السوق اسم «التجارب» وإذا ما دعم الرأسماليون المغامرون هذه التجارب، فإنهم لا يتوقعون أن ينجح منها الكثير، فعندما تنجح هذه التجارب، فإنها تجعل بعض الناس أثرياء وتقدم أفكارًا جديدة للاقتصاد ككل. أما عندما تفشل، وهو أمر وارد الحدوث بنسبة أكبر، فإن بعض الناس سوف يتعرضون للإفلاس ولكنها لن تتسبب في موت أحد من الجوع. فالأنظمة الاقتصادية الموجهة حكوميًّا هي وحدها التي تساعد على حدوث التجريب بمثل هذا المقياس المتطرف على نحو قاتل وكذلك قمع أي نقد ذي حس مستنير. (لم يكن ماو الوحيد من نوعه. فالرئيس السوفييتي «نيكيتا خروتشوف» Nikita Khrushchev، ارتكب خطأً مماثلًا بعد زيارته للولايات المتحدة عندما طلب أن يعيد السوفيت زراعة الحقول بالذرة التي رآها تنمو في ولاية أيوا، وكان فشله نكبة). ويجدر بنا تذكر أن فشل الأسواق، على الرغم من خطورته في بعض الأحيان، إلا أن المآسي الناتجة عن هذا الفشل أقل بكثير إذا ما قورنت بالفشل الذي تتسبب به حكومات مثل حكومة ماو.

وفي عام ١٩٧٦، بعد ارتكابه العديد من الجرائم إزاء شعبه، مات ماو، وبعد فترة انتقالية وجيزة، حل محله هو وأعوانه الزعيم «دينج زياوبينج» Deng Xiaoping وحلفاؤه في ديسمبر عام ١٩٧٨. وبعد خمس سنوات فقط، شهد اقتصاد الصين تحولًا صعب التصديق. ونما الإنتاج الزراعي، الذي طالما كان يصيب المخططين الصينيين بالصداع، بنسبة ٤٠٪، لماذا؟ لأن هؤلاء المُخطِطين صنعوا «العالم الصادق» في الصين. وكما اكتشفنا في الكاميرون من قبل، فإن الدوافع لها أهمية كبيرة، وقبل عام ١٩٧٨ تأثرت الصين بوجود بعض من أكثر الحوافز الضارة في العالم.

وقبل أن يعتلي دينج كرسي السلطة، كانت الزراعة الصينية تُنظم على المستوى المحلي عبر مزارع جماعية بحيث تتكون كل مزرعة من عشرين أو ثلاثين عائلة من المزارعين. وكان الأجر الذي يحصل عليه الناس يقاس بـ«نقاط العمل» التي كانت تمنح بِناءً على إنتاج المزرعة ككل. وهكذا لم تكن هناك فرصة كبيرة لتحول الفرد نحو الأفضل سواء عن طريق بذل الجهد الإضافي، أو عن طريق الإبداع. ونتيجة لذلك لم يكن هناك لا جهد إضافي ولا إبداع.

وقامت الحكومة أيضًا بشراء وإعادة توزيع الغذاء من المناطق التي يفيض إنتاجها منه، ولكنها كانت تفعل ذلك بسعر متدنٍ للغاية متسببة بذلك في الأمر الذي حط من

همة المزارعين في العديد من المناطق الخصبة، ومنعهم من تحقيق أقصى استفادة من أراضيهم الزراعية. عمل الكثيرون من العمال القرويين لفترات مؤقتة، وكانت المفارقة أن النظام الذي أضعف الزراعة في الصين هو نفسه النظام الذي وضع من أجل زيادة الإنتاج الزراعي بها وجعلها دولة تتمتع بالاكتفاء الذاتي من الغذاء. وكان نصيب المواطن الصيني من الحبوب ضئيلًا عام ١٩٧٨ نفس ضآلته في منتصف الخمسينيات، أي قبل «القفزة العظيمة للأمام».

ولم يكن لدى دينج كثير من الوقت لمثل هذه الحماقة فبدأ على الفور في تنفيذ برنامج إصلاحي أعلن فيه أن «الاشتراكية لا تعني الفقر» ولأجل تحسين الزراعة، كان عليه أن يضع يده على الدوافع الصحيحة؛ إذ بدأ برفع السعر الذي كانت تدفعه الحكومة للمزارعين مقابل محاصيلهم بمقدار الربع تقريبًا. وارتفع السعر المدفوع للمحاصيل الفائضة بنسبة تزيد عن ٤٠٪، وقد ساعدت بالفعل على تحفيز المزارعين بالأراضي الخصبة لإنتاج مزيد من المحاصيل.

وفي الوقت ذاته، قامت بعض المزارع الجماعية بتأجير الأراضي الزراعية من الباطن إلى أسر صغيرة. وبدلًا من وضع القيود كالمعتاد، سمحت الحكومة بالابتكار لترى ما إذا كان سيثبت نجاحه أم لا، تمامًا مثلما يسمح اقتصاد السوق بتجارب ضيقة النطاق. وهكذا فقد أصبح لدى الأسر التي تؤجر الأرض من المزارع الجماعية كل الدوافع التي تحثها على العمل الجاد، وابتكار طرق أكثر ذكاءً لإنجاز العمل؛ لأنهم باتوا يحصلون على أجرهم مباشرة عبر نجاحهم. وسرعان ما زاد إنتاج المحاصيل، وانتشرت التجربة: ففي عام ١٩٧٩ كانت نسبة المزارع الجماعية التي تستخدم «نظام المسئولية الأسرية» ١٪ فقط، ولكن بحلول عام ١٩٨٣ تحولت نسبة ٩٨٪ منها إلى هذا النظام.

وارتبطت تلك الإصلاحات بعدد من مظاهر أخرى للتحرر: سُمح لسعر التجزئة للغلال بالزيادة، وبالتالي زاد الدافع لإنتاج ما كانت هناك حاجة إليه مسبقًا. وخُففت القيود على التجارة الداخلية بين الأقاليم وبعضها، وبات لكل إقليم إمكانية التمتع بميزته النسبية. وبعد ذلك رفع نظام حصص الإنتاج بالكامل.

وكانت النتائج مثيرة: فقد زاد الإنتاج الزراعي بنسبة ١٠٪ سنويًّا خلال النصف الأول من الثمانينيات من القرن العشرين، والأكثر إثارة أن أكثر من نصف هذه الزيادة لم يكن سببها العمل الجاد أو استخدام مزيد من الميكنة الزراعية وإنما كان سببها استخدام طرق فعالة في الزراعة والحصاد. وفي الحقيقة فقد عزوت زيادة الإنتاج لحد كبير إلى نظام المزارع الجماعية. وفي الخمسة أعوام التالية لهذه الإصلاحات، تضاعف

متوسط الدخل الحقيقي للمزارعين. وهكذا فقد كان دينج وليس ماو هو الذي حقق القفزة العظيمة للأمام بفضل استخدام قوة الأسواق والأسعار.

يمكن فهم هذه الإحصائيات فهمًا جيدًا بمراجعة الفصل الثالث وما يقود إليه عالم الصدق. قدم دينج عالم الصدق إلى الزراعة الصينية بالصدفة حينًا وبالتجاهل حينًا وحينًا بالتخطيط. وهكذا فقد أقبلت الدنيا على ذوي الأفكار الجيدة والحظ السعيد وعلى الذين عملوا بجد واجتهاد. وسرعان ما تخلى الناس عن الأفكار السيئة، وانتشرت الأفكار الجيدة بسرعة كبيرة، وزرع الفلاحون المحاصيل التي تدر كثيرًا من الربح وخصصوا قدرًا أقل من الجهد للمحاصيل صعبة الزراعة؛ ولم يخرج هذا عن كونه النتيجة الطبيعية لتزويد السوق بنظام أسعار. من هنا بدأت الصين تخطو خطواتها الأولى على ما يسمى بالطريق الرأسمالي capitalist road.

لم يكن من الممكن أن تقتصر رحلة الإصلاحات على الأرز وحده، حيث عمل النجاح الذي حظيت به الإصلاحات الزراعية على خلق التأييد الشعبي والقوة الدافعة لدينج حتى يستمر. وهكذا فقد وجب تحويل الاهتمام إلى باقي الأنشطة الاقتصادية — وإلى مدن مثل مدينة زينجزو.

الاستثمار للمستقبل

ليست مدينة زينجزو بالمدينة المبهرة كمدينة شنغهاي. فهي قبيحة ومزدحمة ومعزولة نوعًا ما مع أنها نقطة تقاطع رئيسية للقطارات، وقد قضينا بها قرابة الأسبوع، ولم نر وجهًا أجنبيًّا واحدًا. ومع ذلك فإن زينجزو بطريقتها الخاصة لا تقل إبهارًا عن شنغهاي. فهي مدينة نائية عن العالم الغربي في حجم مدينة لندن، وقد وصفها الدليل السياحي الذي أحمله وصفًا رقيقًا بأنها «نموذج مُوسَّع للتخطيط المدني المعيب». أما أدنى ما يمكن أن تبرزه لنا زينجزو، فهو امتداد ثورة الصين الاقتصادية لما وراء المقاطعات الساحلية. وترى فيها البنايات شاهقة الارتفاع ذات الأربعين طابقًا مُطلة في ثبات على محطة القطار الشاسعة، وتجد عددًا كبيرًا من البنوك الحديثة، والمتاجر الضخمة ذات الأقسام المتعددة، والفنادق، والجسور الخراسانية القاسية. كما ترى الإعلانات في كل مكان.

كانت هناك حاجة لاستثمارات ضخمة من أجل إنشاء مثل هذه المباني والسكك الحديدية والطرق. يطلق خبراء الاقتصاد اسم «رأس المال» على الطرق والمصانع والمنازل والمباني الإدارية التي تنشأ نتيجة للاستثمار، وبطبيعة الحال فإن كل مظاهر التنمية

المستدامة تحتاج إلى رأس مال. يمكن أن يكون مصدر رأس المال من المستثمرين الأشخاص، وطنيين أو أجانب، الراغبين في جني الأرباح من وراء استثماراتهم. أو قد تكون الحكومة مصدره إما عن طريق فرض الضرائب على المواطنين واستثمار العوائد، أو بموجب برنامج ادخار إجباري.

تخبرك الفطرة أنك إذا كنت تبغي أن تصير في الغد أكثر ثراءً مما أنت عليه اليوم، يجدر بك استثمار الأموال بدلًا من إنفاقها على السلع والخدمات التي ستتمتع بها في التو واللحظة. يمكنك أن تستثمر المال في الحصول على تعليم أو بشراء منزل أو بوضعه في حساب مصرفي. فإذا كان استهلاكك اليوم قليلًا لأنك تستثمر المال بأي طريقة من هذه الطرق، فلسوف تغدو أكثر ثراءً في الغد، هذا إذا كانت استثماراتك ناجحة. (بناء الأفران اللافحة في الحديقة الخلفية للمنزل لن يجدي نفعًا وكذلك بناء مكتبة يسرب سقفها الماء.)

يرتكز قدر كبير من تنمية الدول على نفس هذا المبدأ البسيط ألا وهو أن مدخرات واستثمارات اليوم تزيد من ثرائك مستقبلًا. من هنا، ارتفعت معدلات الادخار ارتفاعًا كبيرًا في الأنظمة الاقتصادية سريعة النمو في الدول الواقعة على حافة المحيط الهادي Pacific Rim. ومع هذا، فذلك ليس بالحقيقة الكاملة، كما تعلمنا من الفصل الثامن، فاقتصاد السوق لا يمكنه أن يتخذ ببساطة قرارًا بزيادة الادخار والاستثمار. فمعظم شعب الكاميرون لا يعبأ بالادخار؛ إذ إنهم متيقنون من إمكانية تعويض استثماراتهم في البنية التحتية الأساسية مثل بناء الطرق إلا أن لديهم قليلًا من الثقة في تعويض استثماراتهم إذا ما بنوا مصانع أو متاجر. أما الاستثناءات القليلة، مثل قطاع الهواتف الخلوية، الذي يمكن تمويله عن طريق بطاقات الشحن المدفوعة مقدمًا فقد سجل نجاحًا منقطع النظير. تسعى العديد من الأنظمة الاقتصادية الفقيرة وراء الاستثمار الأجنبي، إلا أنها غير قادرة حتى على الاحتفاظ بثقة شعبها، الذي بات يتوق ليستثمر أمواله في الخارج. فلا عجب إذن أن تكون معدلات الادخار منخفضة، وأن تكون النسبة المئوية لهذه المدخرات المستثمرة داخل الكاميرون منخفضة أيضًا. فمن دون توفير البيئة الآمنة للاستثمار، ستغدو الحكومة الكاميرونية قليلة الحيلة إزاء تشجيعه.

لم يكن لدى حكومة الصين الاشتراكية أية مشكلة تحول دون حصولها على رأس المال. فبينما لا يمكن لنظام السوق أن يتخذ ببساطة قرار زيادة الادخار والاستثمار، فإن النظام الاقتصادي الاشتراكي يمكنه. يأتي رأس المال من برامج الحكومة؛ فكل المدخرات تقريبًا تأتي إما من الحكومة أو من الشركات التي تمتلكها الحكومة. وفي كلا الحالتين فإن المال يُحَصَّل من جيوب المواطنين؛ وتستثمره الحكومة نيابة عنهم. توفَّرَ أيضًا قدر

كبير من رأس المال: كان ثلث الدخل القومي يجري ادخاره بدلًا من إنفاقه، وهو الدخل الذي يساوي تقريبًا ضعف نظيره في الكاميرون. في البدء تمكنت الصين من الحصول على عوائد جيدة جدًّا من رأس المال هذا. وعندما كانت المهمة الأساسية تقتضي إعادة بناء البنية التحتية الأساسية والصناعية في أوائل الخمسينيات من القرن العشرين، كان استثمار مبلغ ١٠٠ يوان يضيف ٤٠ يوان للناتج السنوي الصيني، وهو عائد مذهل بالطبع إلا أنه لم يكن مفاجأة. كانت المهام التي واجهت الحكومة الصينية واضحة بما يكفي وخاصة مهمة إصلاح ما أعطبته الحرب والثورة. أما ما كان ضروريًّا، فهو أن تشرع الحكومة في إعطاء التوجيهات.

ثم برزت المشكلة لاحقًا. فحتى بعدما نَحَّتْ جانبًا الفوضى التي سببتها القفزة العظيمة للأمام والثورة الثقافية، وجدت الصين نفسها عاجزة أكثر فأكثر عن الحصول على مكاسب مالية من الاستثمارات التي قامت بها. فعند وفاة ماو عام ١٩٧٦، كان استثمار مبلغ ١٠٠ يوان يضيف ١٨ يوانًا فقط لإجمالي الناتج السنوي الصيني. وكان ذلك أقل فعالية بمقدار النصف عما كانت عليه قبل ذلك التاريخ بعشرين عامًا مضت. ولمّا كانت الحكومة والشركات الحكومية يستثمران سويًّا قدرًا هائلًا من دخل الدولة، كان يعد هذا النقص في فعالية الاستثمار إهدارًا مُعرقِلًا.

قد يتوصل أحد المراقبين المتعاطفين إلى أنه لا مفر من تراجع العوائد بعد الاستثمارات الواضحة التي أقيمت. قد ينطبق هذا على أحدث الاقتصاديات مثل اليابان والولايات المتحدة، ولكن في عام ١٩٧٦ كانت الصين لا تزال تعاني الفقر الشديد. كانت هناك فئة قليلة فقط تمتلك السيارات وتتمتع بخدمات الهاتف والكهرباء أو المياه الجارية. وفي مثل هذه الدولة الفقيرة، يمكن للاستثمارات المناسبة أن تحقق عوائد مرتفعة ارتفاعًا كبيرًا عن طريق توفير مثل هذه الخدمات التي تعتبر من أساسيات الحياة الحديثة. كانت هناك وفرة في الاستثمارات الفعالة التي يمكن تنفيذها إلا أن الدولة لم تكن تعرف كيفية تنفيذها.

ومع ذلك فلم يكن هذا يهم ما دامت الرؤية واضحة بشأن الذي تطلب من شعبها أن يفعله أو يبنيه أو يزرعه. ولكن مع تعاظم عدد السكان، أضحت التكنولوجيا في تقدم، ودخلت الاستثمارات التي طال انتظارها قيد التنفيذ، وباتت الاقتصاديات الشيوعية تغيب أكثر وأكثر عن ذاكرة نظام السعر. تتغير اقتصاديات السوق الحقيقية سريعًا، ففي كوريا الجنوبية، كان من ٨٠٪ إلى ٩٠٪ من العمال، والأراضي، ورأس المال يعملون أو يُستخدمون لأغراض مختلفة في السبعينيات من القرن العشرين أكثر مما كان يحدث عام ١٩٦٠ عندما كان يمثل الإنتاج الزراعي نسبة ٤٥٪ من الاقتصاد ويمثل التصنيع

نسبة ١٠٪. ولكن بحلول مطلع السبعينيات، تفوق الإنتاج الصناعي على نظيره الزراعي. والأكثر أهمية في هذا الشأن هو أن العمال، داخل هذين القطاعين، كانوا يتدربون ثم يعاد تدريبهم حيث كانت الشركات كثيرًا ما تفتتح أبوابها للعمل ثم تتوقف عن العمل فيما بعد. اعتادت الشركات العاملة في مجال التصدير في كوريا على تصنيع لعب الأطفال، والملابس الداخلية، إلا أنها الآن تقوم بتصنيع رقائق الذاكرة الإليكترونية والسيارات. فلو كان أحد المخططين بحكومة كوريا الجنوبية قد حاول إدارة الاقتصاد بناءً على معلومات عفا عليها الزمن تعود إلى عام ١٩٦٠، لكانت النتيجة كارثة، ولكن لحسن الحظ أن أحدًا لم يفعل هذا في كوريا الجنوبية. وفي حقيقة الأمر فقد تركت تلك الحماقة ليرتكبها الكوريون الشماليون. فالأنظمة الاقتصادية الموجهة حكوميًّا، بدءًا من كوريا الشمالية، وحتى الاتحاد السوفييتي والصين؛ تنقصها ببساطة المعلومات اللازمة التي تجعلها تواصل اتخاذ القرارات الصحيحة.

وبعكس الكاميرون، التي ليس لدى أفرادها وشركاتها كثير من الدوافع للاستثمار، لم يكن لدى الصين تحت حكم ماو أية مشكلة مع الدوافع، فقبل كل شيء، كان لقادتها سلطة الحياة والموت على أتباعهم، ولكن الدوافع وحدها ليست كافية. أوضح لنا الفصل الثالث أن العالم الصادق الذي تخلقه الأسواق يسفر عن نتائج جيدة، ليس فقط لأنه يوفر الدوافع، وإنما لأنه ينتج المعلومات عن تكاليف ومنافع كل أنواع السلع والخدمات استنادًا إلى نظام الأسعار. صحيح وفرت الأنظمة الاشتراكية في الاتحاد السوفييتي والصين أقوى الدوافع التي يمكن تخيلها، إلا أنها لم توفر المعلومات الضرورية لاستخدام هذه الحوافز الاستخدام الأمثل. وبدلًا من الاستجابة لمطالب الأسواق العالمية، مثلما فعل الكوريون الجنوبيون، استجابت الصين لمطالب ماو، ألا وهي بذر بذور المحاصيل قريبة جدًّا بعضها من بعض، وقتل الطيور، وإذابة الأدوات المعدنية لصناعة أدوات جديدة مشابهة.

ومن أجل الحصول على أي استفادة مالية من الأموال الهائلة لرأس مال الاستثمار المتاح، شرعت الحكومة الصينية في التحول التدريجي إلى نظام السوق. وبينما مهدت الإصلاحات الزراعية الناجحة الطريق فقد تبعتها إصلاحات مركبة وعميقة التأثير طبقت على الاقتصاد بأسره. وبعد خمسة عشر عامًا من تولي دينج زمام السلطة، تضاعفت العوائد من الاستثمار بأربعة أضعاف: فكان ينمو الناتج الصيني السنوي بمقدار ٧٢ يوانًا عن كل استثمار يبلغ ١٠٠ يوان، وكان كل استثمار يغطي تكاليفه بعد ٥٠٠ يوم فقط من الشروع في تنفيذه. ولم يكن هذا لأن الحكومة قللت استثماراتها وانتقت أفضل المشروعات فقط. وإنما العكس، فقد كانت مستويات الاستثمار مرتفعة في السبعينيات.

فلا عجب إذن أن ينمو الاقتصاد نموًّا مذهلًا. ولكن كيف تحققت هذه العوائد المرتفعة من الاستثمار؟

الخروج عن الخطة

مثلما كان الحال في النظم الاقتصادية في الكتلة الشيوعية، كان يمسك بزمام القطاع الصناعي بالصين مجموعة من المُخططِين. وكانت الخطة الموضوعة تقتضي مثلًا أن ينتج مصنع ما للصلب كمية محددة من الصلب على أن يستخدم بعد ذلك لأغراض معينة، وعلى أن الكمية المعيارية من الفحم (لإنتاج طن من الصلب، قيل إن الأمر يحتاج إلى ٠,٨ طن من الفحم) سوف يتم توصيلها لمصنع الصلب لكي يواصل عملية الإنتاج، وهكذا. وكانت الحسابات المطلوبة غاية في التعقيد، حتى إنها كانت تفترض أن صغار البيروقراطيين كانوا ينقلون المعلومات الصادقة عن التكاليف والجودة. (كان لدى الجميع دافع للشكوى من أن الآلات والمواد التي يستعملونها غير كافية وتفتقر إلى الجودة، كل هذا حتى مع ضخامة إنتاجهم وتفوقه. فدون العالم الصادق يستحيل الكشف عن القصة الحقيقية.) ومع ذلك، فإذا نحينا جانبًا نزوات ماو المثالية القاتلة، يمكن أن يُكتب لمثل هذا النظام تحقيق نجاح لا بأس به لفترة ما؛ لأنه في كل عام يكون لدى المخططين خطة العام الأسبق لترشدهم.

ومع نمو الاقتصاد وتجدده، فإن عملية تعديل متطلبات الإنتاج والقيام باستثمارات رأسمالية على نحو حصيف أصبحت صعبة أكثر فأكثر؛ وهذا هو السبب في أن عوائد رأس المال في الصين كانت أقل بكثير عام ١٩٧٦ عنها في الخمسينيات من القرن العشرين. فنظام السوق كان سيبلي بلاءً أفضل، ولكن خلقه لم يكن بالأمر السهل. فالأسواق لا تعمل على النحو الأمثل دون وجود المؤسسات التي تدعمها؛ إذ يحتاج الناس في اقتصاد السوق إلى البنوك من أجل القروض التجارية، وإلى قانون للعقود لحل الخلافات، وإلى ثقة في أن أرباحهم لن تُصادر. ومثل هذه المؤسسات لا يمكن إنشاؤها بين عشية وضحاها. وفي الوقت ذاته، ينخرط العديد من العمال في النظام الاقتصادي الاشتراكي في أنشطة غير مُنتجة، وقد يئول بهم الحال ببساطة إلى الموت جوعًا ما لم تحدث عملية التعديل تدريجيًّا، أو ما لم يحصلوا على نوع ما من التعويض. كانت تلك المشكلات شديدة الخطورة على القطاع الصناعي في الاقتصاد؛ لأنه كان على ارتباط وثيق بنظم التخطيط، وكان الجهازَ الذي تستخدمه الحكومة لجلب المدخرات، كما كان مصدرًا لأكبر استثمارات الحكومة.

إذا كان دينج قد قرر أن يتخلى عن الخطة، ويتحول إلى نظام السوق في غمضة عين؛ فإن النتيجة المحتملة كانت ستكون خطوة صعبة نحو وضع حقوق الملكية، وانهيارًا للقطاع المالي (لأن كثيرًا من البنوك التي تديرها الحكومة منحت القروض التي لن يمكن سدادها أبدًا)، وانتشارًا للبطالة، بل وحتى الموت جوعًا. كان من المفهوم أن الأمور كلها ربما كانت ستئول سريعًا إلى الأفضل ولكن هذا لم يحدث (تسبب «العلاج بالصدمة» الذي انتهجه الاتحاد السوفييتي السابق في التسعينيات في انهيار اقتصادي.)

بالإضافة إلى ذلك، فإن هذه الإصلاحات المتطرفة كانت ستضر العديد من جماعات المصالح — بما في ذلك تلك الأعداد الهائلة من المواطنين العاديين — وكانت من الممكن أن تصير مستحيلة سياسيًّا. إن دينج، الذي نحّاه ماو عن العمل السياسي مرتين ومع ذلك عاد ليقود الدولة، استوعب جيدًا أهمية المصداقية السياسية.

لذا فإن دينج وأقرانه المُصلحين ذوي الفكر المشابه انتهجوا استراتيجية أكثر حذرًا. ففي عام ١٩٨٥ تجمد حجم «الخطة»، ولم تنمو مستويات الإنتاج التي حددتها الحكومة مع نمو الاقتصاد، وفي المقابل، سُمح للشركات والمصانع المملوكة للدولة أن تفعل ما تشاء بالإنتاج الزائد. ووجدت مصانع الفحم التي تتسم بفعالية الإنتاج أن مصانع الصلب الفعالة تبغي شراء المزيد من الفحم لتصنع المزيد من الصلب، الذي ستشتريه شركات البناء الفعالة. أما الشركات غير الفعالة التي حاولت أن توسع نشاطها فقد ذهبت جهودها أدراج الرياح ....

لقد تبين أن هذه الاستراتيجية أثبتت نجاحها لعدة أسباب:

أولًا: كان يسهل فهمها، وكان الالتزام بتجميد حجم الخطة أمرًا معقولًا. فمثل هذا الالتزام الجدير بالثقة كان مهمًّا: فإذا حاول واضعو الخطة باستمرار توسيع وتحديث الخطة في ضوء المعلومات التي تظهر من السوق الثانوية؛ فإن هذه السوق سرعان ما تتوقف عن تقديم معلومات نافعة. فمديرو المصانع الذين أدركوا أن أي تغييرات ناجحة يقومون بها سوف تمتصها سريعًا خطة العام المقبل؛ لم يبتعدوا عن الاختيارات الآمنة.

ثانيًا: لمّا كان هناك حفاظ على ثبات الخطة، كان هناك ضمان بتحقيق قدر من الاستقرار، فالعمال أصحاب الوظائف يمكنهم الاحتفاظ بوظائفهم. وكان ثمة ضمان ألا تنحدر الأمور إلى الأسوأ. أما إذا نتج عن الخطة نمو اقتصادي، فإن هناك احتمالًا أن تسمو الأمور إلى الأفضل. تشبث الكثيرون بذلك الاحتمال الأخير، وفضلوا العمل في ظل الظروف السيئة، والمكوث لساعات طويلة في مصانع النسيج، حتى وإن كان لزامًا عليهم الاغتراب عن عائلاتهم، والسفر لآلاف الأميال ليعودوا أدراجهم إلى عملهم السابق

عندما كانوا يحاولون كسب عيشهم — أو عندما يفشلون في ذلك — في الأراضي الزراعية الهامشية المجدبة.

ثالثًا: عملت السوق بالضبط في المكان الذي كانت في حاجة لأن تعمل فيه ألا وهو على الهامش. تذكر أن التكاليف والفوائد الحدية (الهامشية) هي ما يهم بالضبط من أجل فعالية الاقتصاد. تخيل مدير مصنع وهو يحاول اتخاذ قرار بشأن إنتاج طن إضافي من الصلب قد يمكنه من تحقيق الأرباح. فإذا عرف تكلفته الحدية (وهي تكلفة إنتاج طن إضافي من الصلب)، وعُرض عليه سعر السوق (الذي يعكس الفوائد العائدة على شخص آخر مقابل الطن الإضافي)، فلسوف يتخذ القرار المناسب، أي أنه سينتجه إذا كان السعر أعلى من التكلفة الحدية. وستُسبغ الفعالية على إنتاج المصنع.

ولا يهم ما سيحدث لما تبقى مما تم إنتاجه من الصلب طالما كان حجم الإنتاج يتسم بالفعالية. فكل تسعة من عشرة أطنان يمكن إنتاجها وتوزيعها في ضوء الخطة، ولكن يبقى السؤال عن الفعالية يحوم حول هذا الطن العاشر.

وفحوى ذلك أن الشركات الفعالة توسع نشاطها لتلبية الطلب الإضافي، مثل إنتاج الطن الحادي عشر والثاني عشر بعد إنتاجها الطن العاشر. إذ ينبع هذا الطلب من توسع قطاعات الاقتصاد، التي كانت تحتاج بالفعل إلى إمداد، ولاسيما من المُخططين. وعلى المديرين تحقيق الربح وإعادة استثماره، والتسلح بدوافع للتأكد من ربحية الاستثمارات.

وفي المقابل، تقيد نمو الشركات التي تتسم باللافعالية. فطالما لا تنفك الحكومة تقدم لها الدعم في ضوء هذه الخطة (توقفت تدريجيًّا عن القيام بذلك في التسعينيات)؛ فسوف يسير نهجها على نفس الوتيرة مدى الحياة. ولمّا كان اقتصاد الصين تضاعف أكثر من أربعة أضعاف عام ٢٠٠٣ عن ما كان عليه عندما تجمدت الخطة عام ١٩٨٥، انكمشت سريعًا الأهمية النسبية لتلك الشركات. وخرج الاقتصاد — بالمعنى الحرفي للكلمة — عن الخطة.

دخول السوق وقوة الندرة

ها قد عرفنا أن نظام السوق يحجم قوة ندرة الشركات والمؤسسات التجارية؛ إذ إن معظمها يواجه منافسة، وتنمو لدى قطاعات الاقتصاد التي لا تحتد بها المنافسة نزعة لجذب المنافسة بمرور الوقت. فالمنافسة والدخول الحر للشركات الجديدة إلى السوق، الذي يحد من قوة ندرة الشركات الموجودة بالفعل؛ يدفع الإنتاج الفعال دفعًا قويًّا نحو المضي قدمًا، وكذلك الأفكار الجديدة واختيار المستهلك.

كان المصلحون الصينيون بحاجة لتشجيع الشركات الجديدة لدخول السوق، وتقليص الندرة دون اللجوء إلى استراتيجية تحررٍ اقتصادي خطيرة وغير متوقعة النتائج. ولكنهم أملوا في تحسين أداء قطاع الحكومة، وتقديم شركات قطاع عام جديدة إلى الساحة التجارية كمنافسين، وتشجيع القطاع الخاص تدريجيًّا، وفتح الطريق أمام المنافسة الدولية على نحو متأنٍّ. فإن فشلت إحدى هذه الطرق الباعثة على المنافسة، تبقى هناك دائمًا طريقة أخرى. في البدء كان يتمثل أهم المنافسين في المجتمعات التجارية المحلية المملوكة للدولة، المسماة «المؤسسات التجارية للقرى والمدن الصغيرة» Township and village enterprises. وبعكس التسمية، فقد كانوا عمالقة في الصناعة، ودخلوا تحت مظلة القطاع الخاص فيما بعد. كما فُتح الطريق أمام الشركات الأجنبية لترسي تجارتها وتكشف عن قوتها، هي الأخرى.

وبعد ذلك، وفي عام ١٩٩٢، لم يتعدَ إنتاج شركات القطاع الخاص والشركات الأجنبية ١٤٪ فقط من الإنتاج الصناعي، في حين أخذت الحكومة على كاهلها إنتاج نصف الإنتاج الآخر تقريبًا. أما باقي الإنتاج، فلم يُنسب معظمه إلا «للمؤسسات التجارية للقرى والمدن الصغيرة». ولم يكن مبعث المعجزة الصينية الاقتصادية هو الخصخصة في واقع الأمر؛ إذ لم يكن يهم إلى من ترجع ملكية الشركات، ولكن كانت الشركات في وضع يجبرها على المنافسة في سوق حرة نسبيًّا، مقلصة بذلك قوة الندرة، آتية بالمعلومات والدوافع إلى عالم الصدق.

وفي الغالب، يمكن قياس ما لهذا من تأثير. تذكر أننا في الفصل السابق اكتشفنا سويًّا أن الأرباح العالية علامة على قوة الندرة. فمتى شرع دخول المنافسة الجديدة القوية في محو قوة ندرة شركات القطاع العام؛ فسيكون من المتوقع أن تتجه معدلات الربح إلى مصيرها المحتوم ألا وهو الانخفاض.

وهذا ما تشهده أرض الواقع بالضبط. فالشركات الصينية في الثمانينيات باتت تتمتع بمعدلات ربح مرتفعة للغاية: إذ شهد العديد من القطاعات معدلات ربح تزيد عن الـ٥٠٪ (فبالنسبة لنظام اقتصادي يتمتع بتنافسية عادلة، لا يتوقع المرء أن يزيد معدل الربح عن ٢٠٪، وأحيانًا أقل). وتفاوتت الأرباح كثيرًا من قطاع إلى آخر استنادًا على نظام الأسعار الاعتباطي الموضوع في الخطة، إذ شهد قطاع تكرير النفط معدل ربح يبلغ ١٠٠٪ تقريبًا، في حين شهد قطاع التعدين ٧٪ فقط. وفي كل الأحوال، كانت الحكومة تصادر الربح لإعادة استثماره.

وبينما بدأت تأثيرات العواقب السيئة لحركات الإصلاح الاقتصادية في الظهور، بدأت الأرباح تنخفض؛ كما بدأت أيضًا تتقارب عندما وجدت أكثر القطاعات المدرة للأرباح

نفسها في أشرس منافسة مع الشركات الأجنبية، والخاصة، والحكومية. وخلال التسعينيات، انحدرت معدلات الربح بمقدار يزيد عن الثلث؛ وفي أكثر القطاعات انتعاشًا انخفضت بمقدار النصف على الأقل. وكان لكل هذا تأثيرٌ رَمَى إلى تقليص الإهدار، ومنح المستهلكين الصينيين عائدًا أفضل مقابل أموالهم، وجعل الصين لاعبًا محتملًا في الأسواق العالمية، وانقشعت قوة الندرة.

الصين والعالم

هناك فترات في تاريخ الصين كانت فيها متقوقعة على ذاتها. أما الآن، فهي ليست كذلك. فحتى في المدينتين الداخليتين البعيدتين عن الساحل زيان Xi'an وزينجزو لم نجد أدنى صعوبة في العثور على الكوكاكولا، وماكدونالدز، وملاهي البلياردو، ومقاهي الإنترنت. أما في شنغهاي، فمن المستحيل على المرء أن يحيد بصره عن الماركات المألوفة الشهيرة.

يستطيع كل من زار الصين في أوائل التسعينيات أن يخبرك أن كل هذا التطور وليد سنوات قليلة. إلا أنه أكبر من مجرد انطباع قصصي، فللإحصاءات نفس الرأي. فالصين لم يكن يتعدى حجمها السمكة الصغيرة في بحر التجارة العالمية حتى عام ١٩٩٠، وكانت صادرات كل من الولايات المتحدة وألمانيا تزيد بمقدار عشر مرات عن صادراتها، وفي العام المنصرم، أضحت الصين رابع أكبر دولة مصدرة في العالم، حتى إن الولايات المتحدة وألمانيا انخفضت صادراتهما عن صادرات الصين بمقدار الضعفين، وهذا ليس محض صدفة، فدخول الصين المباغت إلى ساحة الاقتصادية العالمية فصل من الفصول الأخيرة في عملية الإصلاح الاقتصادي الصيني.

لماذا احتاجت الصين إلى العالم؟ فدولة يزيد سكانها عن المليار نسمة تبدو وكأن أفضل وضع لها هو وضع الاكتفاء الذاتي. كان اقتصاد الصين ضئيلًا عام ١٩٧٨ — إذ كان يقل حجمه عن حجم اقتصاد بلجيكا — حينها أدرك المعنيون بالإصلاح أن الانخراط مع العالم يمكن أن يفيد، وكان لهذا الأمر ثلاث مميزات:

أولاها: أن الصين سيغدو بإمكانها مد الأسواق العالمية بالسلع التي تحتاج إلى عمالة كثيفة، مثل: لعب الأطفال، والأحذية، والملابس.

وثانيها: أن العملة الأجنبية التي تدرها تلك الصادرات سيتم إنفاقها على المواد الخام، وعلى التكنولوجيا الجديدة للمساعدة في تطوير الاقتصاد.

وأخيرًا: عندما يدعون المستثمرين الأجانب للمجيء إلى بلادهم، سيغدو بإمكان الصينيين تعلم تقنيات الإنتاج والعمل الحديثة منهم، وهو أمر عظيم الأهمية لبلد كانت

شيوعية لعشرات الأعوام. وفي العام الماضي، نجحت كل من الصين وهونج كونج في جذب أكثر من ٤٠٪ من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العالم النامي. (بينما جذبت الهند، العملاق الآسيوي الآخر، ما يزيد بقليل عن ٢٪). وكما تناولنا في الفصل التاسع، فإن أحد مميزات هذا النوع من الاستثمار أنه يغذي الاقتصاد برأس المال الذي لا يمكن نزحه متى شعر المستثمرون بعدم الراحة، الأمر الذي وقع للدول المجاورة للصين أثناء أزمة العملات الآسيوية عام ١٩٩٧ حينما سُحبت سريعًا في ذعر جماعي تلك الاستثمارات المالية البحتة مثل القروض. صحيح أن الاستثمار الرأسمالي يزيد من قدرة الاقتصاد المستقبلية، ولكن كما رأينا بالفعل، لم تكن الصين في حاجة إلى الأجانب لتزويدها برأس المال، وإنما كانت الخبرة هي التي تهم: الخبرة على سبيل المثال في مراقبة الجودة أو في الإدارة العملية لعدد هائل من البشر والمعدات.

قامت كل من الشركات الأمريكية واليابانية باستثمارات في مجالي النقل والإلكترونيات في الصين، دافعة إياها إلى صناعة التكنولوجيا عالية الجودة. يمكنك أن ترى نتيجة تلك الاستثمارات متى اطلعت على الإحصائيات، فالصين الآن أكبر المنتجين لمعظم الأجهزة الإلكترونية التي تهم المستهلك؛ فأكثر من نصف إنتاج العالم من مشغلات أقراص الدي في دي والكاميرات الرقمية تصنعه الصين. يمكنك أيضًا أن ترى تأثير ذلك إذا تجولت في الصين ذاتها. أذكر مثلًا أنني عندما كنت أستقل إحدى الحافلات في مدينة زينجزو رأيت أناسًا حولي يتحدثون في آلة متقدمة لم أرها من قبل، والتي لم تصل إلى موطني حتى بعد شهور. فالمستثمرون الأجانب الذين جعلوا تلك التكنولوجيا ممكنة يأملون الحصول على عائد جيد من استثماراتهم، ولكن يبدو جليًّا للعيان أن كثيرًا من المال قد بقي في جيوب المستهلكين الصينيين.

وللاستثمارات الأجنبية أثر مهم لكي تتابع الإصلاحات الصينية سيرها إلى الأمام. فالشركات الأجنبية لم تجلب معها رأس المال فحسب، ولم تجلب كذلك الخبرة والاتصال باقتصاد العالم فحسب، بل إنها لم تنفك عن منافسة حركات الإصلاح السابقة بدخولها في منافسة مع الشركات الصينية المحلية دافعة إياها نحو تحسين وتطوير فعاليتها.

فإذا كان الاستثمار الأجنبي يعد بمنزلة هدية للاقتصاد، فكيف إذن فعلتها الصين وجذبته على ذلك النحو؟ لماذا لم تنل الهند كل هذه الأموال بدلًا منها؟ لماذا لم يكن للكاميرون نصيب هي الأخرى؟ لا شك أن الحظ لعب لعبته، فبعكس الكاميرون، تجتذب الصين، التي تتمتع بسوق محلية متنامية بسرعة وثبات؛ المستثمرين الأجانب. فلم يتمكن قائد كاميروني، مهما كانت موهبته، من محاكاة هذا، بل كان للقدر مشيئة أخرى إزاء الكاميرون. ومع ذلك، لم يكن للحظ دور في اهتمام الصينيين بالتعليم — وهو أحد

الجوانب المشرقة في ميراث سنوات الشيوعية — وهو ما جعل الصين بحلول عام ١٩٧٨ ترزح تحت مخزن عملاق لعمالة مدربة من المحتمل أن تكون ذات إنتاجية عالية، تنتظر أن تغمر الاقتصاد بالموهبة عندما يتفجر سد الاقتصاد المتحكم. فقد أضاعت الكاميرون على نفسها فرصة تعليم أبنائها في السبعينيات عندما كانت الدولة أكثر ثراءً مما هي عليه اليوم. ولكن كان للهند هي الأخرى سوق محلي متنامٍ وقوة عاملة متعلمة، حتى وإن لم يكن التعليم بها متاحًا بقدر كبير مثلما كان في الصين. وبالرغم من أن الإحصاءات تكشف عن هستيريا سائدة بشأن إسناد الأعمال إلى شركات أجنبية، إلا أن ذلك لم يكن وحده كافيًا لجذب الاستثمار الأجنبي.

ولدى الصين مميزات أخرى طبيعية لا تملكها الهند. فعملية الائتلاف الاقتصادي الدولي المُوجعة في أغلب الأحيان تمت على نحو أكثر سلاسة وفعالية بسبب روابط الصين بهونج كونج وتايوان اللذين كانتا تتمتعان كلاهما بنظام اقتصادي مندمج دوليًّا وناجح، في الوقت الذي كانت فيه الصين في منأى عن أسواق العالم، وعلى اختلاف أنظمتهما الاقتصادية، كان ثمة روابط وثيقة من أنساب وصداقات بين رجال الأعمال في الأنظمة الثلاثة الاقتصادية. وعوضت تلك الروابط ضعف النظام القانوني الصيني في أوائل سنوات الإصلاح. فقد كانت الصين (ومازالت) تكدح لتحسين هيكلها التجاري لحقوق الملكية وقانون العقود، الذي تحتاجه كافة الأنظمة الاقتصادية الناجحة. فمن دون ذلك الهيكل يغدو من الصعب التحلي بالثقة عند القيام بالمشروعات. فكيف تثق أنك لن تقع ضحية احتيال شركائك في المشروع؟ كيف تشعر بالأمان إذا كان مسئولو الحكومة قادرين على مصادرة أرباحك أو أملاكك؟

أما بالنسبة لأصحاب المشروعات في هونج كونج وتايوان، فإن العلاقات الشخصية كانت تعني أنهم قادرون في معظم الأحيان على الاعتماد على الوعود وحدها دون عقود قانونية مُلزمة. بالطبع يمكن لعقد مسبق أن يكون أفضل، ولكن تبقى كلمة صاحب المشروع هي الفاصل إذا بدت فرصة الربح جذابة.

وفي تلك الحالة، كانت بالفعل جذابة. فقد كان التناغم مثاليًّا بين الصين وهونج كونج. فالشركات الصينية التي تنتج السلع الرخيصة، ولكنها لا تألف الصفقات الدولية؛ تستغل خبرة تجار هونج كونج. فصادرات الصين إلى هونج كونج تعاظمت تعاظمًا كبيرًا في الثمانينيات التي كانت بدورها تعيد تصديرها مرة أخرى إلى العالم. ثم انضمت إليهما تايوان في التسعينيات. وكما أبدى الخبير الاقتصادي دوايت بيركينز Dwight Perkins ملاحظته آنذاك: «اتحدت مواهب هونج كونج وتايوان التسويقية الرائعة مع القدرة الصناعية للصين.»

أما الهند، فقد تخلفت عن الركب الذي سارت فيه هونج كونج وتايوان، بالإضافة إلى افتقارها إلى أدنى اهتمام بالترحيب بالاستثمار الأجنبي. أذكر أن رجل الاقتصاد الهندي البارز جاجديش باجواتي نعت سياسات حكومته في الفترة من الستينيات إلى الثمانينيات على أنها «ثلاثون عامًا من السياسات المتعصبة المطلقة»، بعبارة أخرى، فإن الحكومة أحكمت قبضتها على السوق، وبذلت أقصى ما في وسعها لمنع التجارة والاستثمار.

من ناحية أخرى، تعمل الصين جاهدة لجذب الاستثمار الأجنبي والاستفادة القصوى من اتصالاتها بهونج كونج وجيرانها. وكانت الخطة رامية إلى خلق «مناطق اقتصادية خاصة»، مثل مدينة شينتشين Shenzhen الصينية التي لا تطبق فيها القوانين العادية لنظام الاقتصاد المفروض على المستثمرين الأجانب. وفي الوقت ذاته، ما لبثت البنية التحتية لتلك المناطق أن تطورت على وجه السرعة، وهو ما ساهم في وضع اللمسات الأخيرة على علاقة الصين بهونج كونج وماكاو Macao، وتايوان، فكانت تلك المناطق تنحصر في مقاطعة جوانجدونج Guandong المتاخمة لهونج كونج وماكاو، ومقاطعة فوجيان Fujian المتاخمة لتايوان. فأكثر من نصف جميع الاستثمارات الدالفة إلى الصين عام ١٩٩٠ شقت طريقها من «هونج كونج» الصغيرة، في حين أن ربع الاستثمارات فقط أتت من اليابان والولايات المتحدة معًا. والأحرى من ذلك أن مقاطعة جوانجدونج حصلت على نصف حجم الاستثمارات تقريبًا تاركة «فوجيان» في المرتبة الثانية. فمدينة شينتشين، الكائنة على حدود هونج كونج، والتي لم تخرج عن كونها قرية للصيد صارت منطقة اقتصادية خاصة عام ١٩٨٠. وبعد عشرين عامًا أضحى المخططون العمرانيون يهدمون ناطحات السحاب الموجودة بالفعل لبناء ناطحات أخرى أكبر. يقول الصينيون: «سوف تظن أنك غني إلى أن تطأ قدمك مدينة شينتشين.»

وبالرغم من تقسيمها الاعتباطي غير العادل، تفوقت المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب المستثمرين دون قلب موازين الدولة الصينية بأسرها، هذا بالإضافة إلى أنها كانت بمنزلة إشارة إصبع إلى حيث يجب أن يمتد الإصلاح. وعندما أثبتت القوانين السارية على الشركات الأجنبية نجاحها وتفوقها، أخذ الإداريون يطبقونها على الشركات المحلية داخل المناطق الاقتصادية الخاصة، ثم أخذوا يطبقونها على الشركات المحلية خارج المناطق الخاصة. ونظرت المقاطعات الساحلية الأخرى إلى اقتصاد مقاطعتي فوجيان وجوانجدونج التي باتت تتقلب في الازدهار والنعيم؛ وبدأت تطالب بامتيازات مشابهة. وسواء كانت تلك القوانين غير عادلة أو ملتوية فإنها قد شُذبت وصُقلت مع رفض المستثمرين الأجانب أي تحيز من أي نوع للشركات المحلية، في حين ضيقت الشركات المحلية الخناق على أي تحيز من أي نوع أيضًا للشركات الأجنبية عندما غسلت أموالها في

هونج كونج، وجلبتها مرة أخرى على أنها «استثمار أجنبي». وكما هو الحال مع باقي برنامج الصين الإصلاحي، قام الحمقى في الدول الأخرى بنسخها بتقليد أعمى، الذين سرعان ما انحدر اقتصادهم إلى الحضيض.

خاتمة: هل الاقتصاد مهم؟

صحيح أنني اخترت عنوان «كيف أصبحت الصين غنية» لهذا الفصل من الكتاب، إلا أنها عبارة مبالغ فيها قليلًا؛ فالصين لم تصبح غنية بعد، ولكنها تعدو في طريقها نحو الثراء أسرع من أي دولة أخرى في التاريخ.

ولكن ... ماذا في ذلك؟ يصاحب هذا النمو الاقتصادي ثورة هائلة، والصينيون حيارى؛ فالعديد منهم عاطل أو في منأى عن الصين الحديثة، حتى إن مجموعة من عمال «سيشوان» يظنون أن الزعيم «ماو» يدير مصنعًا في الحياة التي يحياها بعد موته، وهذا طبيعي وفقًا للمبادئ الاشتراكية. وتزعم إحدى الروايات أن بعض أفراد هذه المجموعة قتلوا أنفسهم ليلحقوا به.

تعرض الأفلام الصينية المعاصرة قصصًا عن الحيرة وفي بعض الأحيان عن البحث المضني. فهناك العديد من الأفلام مثل Shower، وHappy Times Hotel التي أظهرت عائلات تفككت بعدما يرحل أحد أفرادها ليجرب حظه في مدينة شينتشين. لم تعرض هذه الأفلام الثراء وإنما عرضت فقط المعاناة العاطفية. وكانت رسالتها هي أن الفرص الجديدة تدمر طريقة العيش القديمة. والاضطراب الكامل هو موضوع مشترك آخر في الأفلام، إذ يكتشف ساعي البريد التعس الذي سُرقت دراجته في فيلم Beijing Bicycle أن الملكية إنما هي سرقة، وأن محاولته للانخراط في النظام الرأسمالي تنتهي بالبؤس والعنف. يحكي الفيلم الكوميدي المؤثر Happy Times Hotel عن مجموعة من الأصدقاء سليمي النية العاطلين بعدما أُغلق مصنعهم والمنشغلين للغاية بمحاولة الاعتناء بفتاة كفيفة باختلاق امتلاكهم لمشروع تجاري حيث لم يفلحوا في إدراك أنه سيكون من الأكثر سهولة أن يؤسسوا مشروعًا تجاريًّا حقيقيًّا. وستبقى الفتاة، التي صارت شابة في تسعينيات القرن العشرين، هي الوحيدة التي تتراءى لها الحقيقة واضحة وهي أن لديها القدرة على كسب عيشها بنفسها.

ليس بالأمر الهين أن تكون جزءًا من ثورة، فمن بلغوا مبلغ الشباب بالمناطق الريفية في سبعينيات القرن العشرين عملوا كجزء من مجتمع زراعي، يجمعون «نقاط عمل»، ويفعلون كما يؤمرون، ويذهبون أينما يؤمرون، ويحصلون على الاحتياجات الأساسية

التي يوفرها لهم المجتمع والدولة. شبّ أبناؤهم وبناتهم في صين مختلفة في الثمانينيات والتسعينيات. كانت الحياة لا تزال شاقة إلا أن الأموال أضحت متوفرة على نحو أكثر وزادت الخيارات المتاحة زيادة كبيرة جدًّا. أصبحت الأراضي ذات قيمة؛ إذ تحسنت طرق الزراعة، وكان ما يزال هناك حاجة قليلة في المزارع إلى العمال الإضافيين. فعل البعض ما حُرم آباؤهم من فعله؛ باعوا أراضيهم، وانتقلوا إلى المدن بحثًا عن عمل. مزقت الهجرة العائلات والأسر تمزيقًا. وبينما ظهرت فرص جديدة، انهارت مجموعة الخدمات التي كانت تقدمها الحكومة في الماضي لمواطنيها بعدما أصبحت بعض المؤسسات الحكومية لا حاجة لها.

في الوقت ذاته تبقى ظروف العمل في المصانع مريعة؛ إذ يعمل الموظفون، الذين يحصلون على أجور غير مرضية، لنوبات عمل طويلة في ظل ظروف مشكوك في سلامتها. نقلت إحدى الصحفيات في إذاعة البي بي سي BBC قصة موت السيدة لي تشون ماي Li Chun Mei التي توفيت في أواخر عام ٢٠٠١ بعد نوبة عمل استمرت ست عشرة ساعة، إذ وجدها زملاؤها في العمل صريعة على أرضية المرحاض تنزف الدماء من أنفها وفمها. ذكرت الصحفية أيضًا قصة السيد زو شين بين Zhou Shien Pin الذي انصهرت قدمه بعدما لامس سلكًا ذا جهد عالٍ في مصنع للطلاء. أهذا ثمن النمو الاقتصادي؟ أهو ثمن يستحق الدفع؟

لقد حاول الخبراء الاقتصاديون أمثال بول كروجمان Paul Krugman، ومارتن وولف، وجاجديش باجاوتي مرارًا وتكرارًا المحاججة بأن المؤسسات المستغلة الصينية أفضل البدائل، إلا أن هذا الرأي لا يحظي بشعبية. أذكر أنه بعدما نُشر عرض لكتاب مارتن وولف Why Globalization Works في جريدة جارديان ويكلي Guardian Weekly، نشرت الجريدة خطابًا ساخطًا من قارئ تخيل في سعادة رؤية وولف مجبرًا على العمل في المؤسسات المستغلة.

ورد الفعل هذا يتماثل في قسوته مع تمني الحكم بالموت جوعًا على كل من يرتدي قميصًا يحمل صورة ماو، ولكنه أقل منطقية. والحقيقة أن وولف كان صائبًا في قوله إن المؤسسات المستغلة أفضل من الويلات التي سبقتها، وأنها خطوة على الطريق نحو غدٍ أفضل. أما «القفزة العظيمة للأمام» لماو، فلم تكن إلا قفزة عظيمة للجحيم.

ليس من الظلم أو الخروج عن السياق في شيء أن نقارن الصين الحديثة بالعالم المثالي من وجهة نظر ماو. وإذا دققنا نجد أن الدول الغنية أو تلك التي تعدو مسرعة في طريق الثراء قد اعتنقت الدروس الأساسية في علم الاقتصاد التي تعلمناها في هذا الكتاب مثل: محاربة قوة الندرة والفساد، وتقويم التأثيرات الخارجية، ومحاولة الحصول على

أكبر قدر من المعلومات، والحصول على الدوافع الصحيحة، والاتصال بالدول الأخرى، والأهم من هذا كله، قبول فكرة الأسواق، التي تقوم بمعظم هذه المهام في نفس الوقت. أما فقر الكاميرون، فيزهق الأرواح — فالفقر قاتل — كما يسلب الناس استقلاليتهم وقدرتهم على اختيار الخيارات الصائبة فيما يخص شئون حياتهم. فالهند، مع أنها أبلت بلاءً أفضل من الكاميرون فإنها متخلفة كثيرًا عن الصين، وما تزال تعاني فقرًا شوه إلى الآن نصف مليون هندي بمرض الجذام الذي يمكن الاستشفاء منه بثمن زجاجة جعة، بينما قتلت كل من الصين والاتحاد السوفييتي ذواتا المذهب الشيوعي عشرات الملايين بسبب الفشل الاقتصادي التام في أغلب الأحيان، فالأنظمة الاقتصادية لها أهميتها. فالفوارق الواضحة بين الكاميرون والهند أو الصين في عهد ماو، وبين الولايات المتحدة، أو بريطانيا، أو بلجيكا؛ فوارق عظيمة.

وفي الخاتمة نقول إن علم الاقتصاد هو علم يعنى بالناس، وهو الأمر الذي عجز علماء الاقتصاد عن شرحه كما ينبغي. كما يعني النمو الاقتصادي توفير حياة أفضل لكل فرد يتمتع فيها بمزيد من الاختيارات وقليل من الخوف، وقليل من المشقة والعناء. أما عن رأيي، فإنني مثل علماء الاقتصاد الآخرين أؤمن بأن المؤسسات المستغلة أفضل من بدائلها، وأنها دون شك أفضل من الموت جوعًا في ظل «القفزة العظيمة للأمام»، أو في كوريا الشمالية «الحديثة». ولكن لو لم أؤمن أيضًا أنها خطوة نحو غدٍ أفضل، فسأتخلى عن كوني مؤيدًا متحمسًا لحركة الإصلاح الصينية.

لهذا السبب ابتهجت لآخر الأخبار القادمة من الصين. فالثروة لم تتوزع بالتساوي، ولكنها تتسلل رويدًا داخل البلاد من «ساحل الذهب» لمدينتي شنغهاي وشينتشين. فقد نما اقتصاد الصين الداخلي نموًا قويًّا جدًّا — بلغت نسبته ٧٫٧٪ سنويًّا في الفترة ما بين عامي ١٩٧٨ و١٩٩١. ونما ثلثا المقاطعات الصينية في الفترة ما بين عامي ١٩٧٨ و١٩٩٥ أسرع من أي دولة أخرى على الخريطة. والأدهى من ذلك، أن شعب الصين بات يشعر بالفرق. فبعد أعوام من دفعها الرواتب المنخفضة — بسبب سيل العمالة المهاجرة من الصين — تقلصت أعداد العمال في المصانع في ساحل الذهب. وباتت المصانع المملوكة لأجانب تدفع أجورًا تزيد قليلًا لتنهال عليها العمالة ويتمسك العمال بوظائفهم. فلم يعد من مجال للتملص من زيادة الأجور وتحسين الظروف؛ لأن الصين في ازدهار مستمر.

وفي عام ٢٠٠٣، فعلت يانج لي ما فعله العديد من العمال، إذ غادرت مدينتها لتعمل في مؤسسة مستغلة في دلتا بيرل ريفر. وبعد شهر، وبعد العمل ثلاثة عشر ساعة في نوبة العمل الواحدة قررت العودة إلى مدينتها وافتتاح مشروعها الخاص ألا وهو صالون لتصفيف الشعر. تقول: «كل يوم في المصنع كان مجرد عمل في عمل ... ولكن حياتي هنا

مريحة.» لقد كُتب لوالدها يانج العيش في كنف الثورة الثقافية، وكُتب لجديها العيش في كنف القفزة العظيمة للأمام. أما «يانج لي»، فلها اختيارات حقيقية، فقد عاشت في كنف دولة تعني فيها الخيارات الكثير بالنسبة لنوعية حياتها. فها هي جربت العمل في المصانع، وقررت أنه لا يناسبها. والآن تقول إنها «تستطيع إغلاق الصالون وقتما تشاء». ويعني علم الاقتصاد باختيارات يانج لي.

الهوامش

هوامش المقدمة

الاقتباس مأخوذ من كتاب The Company of Strangers لمؤلفه Paul Seabright طبعة (Princeton University Press, 2004)، صفحة ١٥.

هوامش الفصل الأول

نظــرية ديفيــد ريكــاردو عن الإيــجــارات مستقــاة من كتــاب On the Principles of Political Economy and Taxation طبعة (London: John Murray, 1817). وهو متوفــر على شبــكة الإنتــرنت على الموقــع /http://www.econlib.org/library Ricardo/ricP.html، وستجد المثال عن المستويات المختلفة للأراضي الزراعية في الفصل الثاني في الأجزاء ٢,٣–٢,٥.

أما تطبيق جون كاي لنظرية ريكاردو على الشركات، فسوف تجدها في كتاب Foundations of Corporate Success طبعة (Oxford: Oxford Paperbacks, 1995).

لمعرفة المزيد عن اقتصاديات المؤسسة الإجرامية، انظر المقال بعنوان "An economic analysis of a drug-selling gang's finances" للكاتبين Steven D. Levitt وSudhir Alladi Venkatesh في NBER Working Paper Series 6592 (يونيو ١٩٩٨)، وانظر Choice and Consequence لـThomas Schelling طبعة (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984) الفصول ٧ و٨.

التــكلفة الضمنية لــكوب القهــوة حسبهــا لنا بمهــارة وحنــكة Brian McManus في "Nonlinear pricing in an oligopoly market — the case of specialty coffee" (working paper, Olin School of Business, Washington University,

St. Louis, MO, 2004)، على الموقع /http://www.onlin.wustl.edu/faculty mcmanus/coffee12-04.pdf. كما يشرح Astrid Wentlandt تأثيرات الإيجارات العالية على أرباح شركات المقاهي في مقال "Avoiding a coffee has-been" في صحيفة Financial Times عدد ٧ أغسطس، ٢٠٠٢ صفحة ١٩.

مناقشة وإحصائيات عن الهجرة والأجور تأتي من مقال "A Matter of More Than Economics" للكاتب Martin Wolf في صحيفة Financial Times ١٤ أبريل ٢٠٠٤؛ وكذلك من مقال George Borjas بعنوان "Economics of Migration," (working paper, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA, 2000).

مصادر لإحصائيات أخرى:

عدد المارين بمحطة Waterloo من Network Rail على الموقع: http://www.networkrailstation.co.uk/index.cfm?fuseaction=retail.statistics.

إيجارات الشركات مستقاة من Insignia الواردة في مجلة The Economist ٢٠ أبريل ٢٠٠٢ صفحة ١١٦.

أغلى منزل في العالم من BBC Online News، الأحد ١١ أبريل ٢٠٠٤، http://news.bbc.co.uk/1/hi/england/london/3617861.stem.

هوامش الفصل الثاني

استقيت سعر البن الذي يحمل علامة التجارة العادلة من موقع كافيه دايريكت، وهو http://www.cafedirect.co.uk/fairtrade/gold_prices.php: إذ يعتمد الفرق الدقيق في السعر على نوع حبوب القهوة، والسعر العالمي. (تضمن كافيه دايريكت سعرًا أدنى للمستهلك، لذا عندما يكون السعر العالمي بالأخص منخفضًا، يرتفع فرق السعر). لمزيد من المعلومات عن سوق تجارة البن العادلة، انظر مقال "Fair Trade Coffee has a commercial Blend" للكاتب Tim Harford صحيفة Financial Times، ١٢ سبتمبر ٢٠٠٣، صفحة ١٥.

لمزيد من المعلومات عن «كوبونات الكسب» التي توفرها شركة أمازون دوت كوم، انظر مقال "Keeping the customer satisfied"، مجلة The Economist، عدد ١٤ يوليو ٢٠٠١.

دائمًا ما يكتب Hal Varian ببراعة عن مسألة وضع سعر مستهدف. تجد شرحًا تفصيليًا لنموذج تحديد السعر المستهدف خلال فترات الأوكازيونات الموسمية في مقال "A Model of Sales"، في صحيفة American Economic Review، المجلد ٧٠، العدد ٤ (سبتمبر ١٩٨٠) الصفحات ٦٥١–٦٥٩. ويناقش كتابه بعنوان Intermediate Microeconomics طبعة (New York: W. W. Norton, 1997) الموضوع بالكامل، حتى الاقتباس الوارد عن السكك الحديدية الفرنسية، مُستقى من مقال "Price Discrimination and Product Differentiation in Economic Theory: An Early Analysis" لعالم الاقتصاد الفرنسي في القرن الثامن عشر Emile Dupuit، والذي ترجمه R. B. Ekelund في صحيفة Quarterly Journal Of Economics العدد ٨٤ (١٩٧٠)، الصفحات ٢٦٨–٢٧٨. أما القصص المثيرة عن التمييز السعري في السلع التكنولوجية، فاستقتها من كتاب Information Rules للكاتبين Hal Varian وCarl Shapiro، طبعة (Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1999) الصفحة ٥٩.

واستلهمت السبب وراء تكلفة الفشار الباهظة في دور السينما من كتاب «فيلسوف الاقتصاد» لـSteven Landsburg طبعة (New York: Free Press, 1993)، وكذلك سبب تكلفة النبيذ الباهظة في المطاعم من مناقشة مع زميلي السابق Bill Sjostrom.

هوامش الفصل الثالث

مناظرات عن إستاد واشنطن العاصمة للبيسبول متوفرة بغزارة، لك إحداها على سبيل المثال في مقال: "Washington DC asks for private stadium funding" مجلة Sports illustrated عدد ٢٣ ديسمبر ٢٠٠٤ على الموقع: http://sportsillustrated.cnn.com/2004/baseball/mlb/12/23/roundup.thursday.ap/؛ ومن مقال "Baseball's coming back to Washington" من صحيفة Washington Post عدد ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٤ على الموقع http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A600095-2004Sep29.html؛ ومن مقال Dennis Coates بعنوان "The DC Baseball Stadium Sideshow" صحيفة Washington Post عدد ٧ نوفمبر ٢٠٠٤ على الموقع http://www.cato.org/dailys/11-12-04.html.

مثال Wilt Chamberlain مستقى من كتاب Robert Nozick بعنوان Anarchy, State and Utopia طبعة (Oxford: Basil Blackwell, 1974).

مصادر لإحصائيات أخرى:

روكفيلر Rockefeller المواطن الوحيد الذين دفع أعلى معدل ضريبي. المرجع في ذلك هو Cato Policy Analysis no. 192 على الموقع http://www.cato.org/pubs/pas/pa-192.html.

عدد وفيات المسنين بسبب البرد تجدها في Age Concern, press release، ٧ مارس ٢٠٠٣.

هوامش الفصل الرابع

العديد من الإحصائيات عن تكاليف الزحام والتلوث، ولاسيما في المملكة المتحدة مذكورة في Blueprint 5: The True Costs of Road Transpost للكاتبين David Maddison وDavid Pearce et al.، طبعة (London: Earthscan Publications, 1996).

تأثير الضرائب البيئية على فئات السكان المختلفة في بريطانيا، كالطبقات الريفية أو الفقيرة، موضوع المناقشة في Blueprint 5 بالاستشهاد من مقال Johnson et al. بعنوان "The Distributional Consequences of Environmental Taxes"، المنشور في دورية Institute for Fiscal Studies Commentary 23 طبعة (١٩٩٠) الصفحة ٥٥، ومن مقال S. Smith بعنوان "The Distributional consequences of Taxes on Energy and the Carbon Content of Fuels" المنشور في European Economy Special Edition عام (١٩٩٢). تركز دراسة حديثة مستقلة على مدينة لندن ألا وهي The Distributional Effects of the Proposed London Congestion Charging Scheme لصاحبها Ian Crawford، (briefing note, no 11, Institute for Fiscal Studies, Oct. 2000)، على الموقع http://www.ifs.org.uk/consume/gla.pdf.

يتوغل كل من Howard Chernick وAndrew Reschovsky في الشئون الضريبية في الولايات المتحدة في مقال بعنوان "who Pays the Gasoline Tax" منشور في صحيفة National Tax Journal المجلد ٥٠، العدد ٢ (يونيو ١٩٩٧م): الصفحات ٢٣٣-٢٥٩. مزيد من الإحصائيات الحديثة ذات النتائج المماثلة متوفرة لبعض الولايات، مثل ولاية تكساس على الموقع http://www.window.state.tx.us/taxinfo/incidence/table33_66.html.

للحصول على نقد فني محايد عن القيمة التي يقدرها الناس لحياتهم، انظر The Value of Statistical Life: A Critical review of Market Estimates Throughout the

World لكل من Kip Viscusi وJoseph Aldy من AEI-Brookings Joint Center) for Regulatory Studies, Related Publication 03-02, Jan. 2003)، على الموقع http://www.aei.brookings.org/publications/abstract.php?pid=305.

واستقيت معرفتي بالمنازل ذات الأسطح المشابهة لسنام الجمل من كتاب Hidden Order طبعة (New York: HarperBusiness, 1997) صفحة ٩١، والضرائب على النوافذ من كتاب «دعوة غداء» لـDavid Smith طبعة (London: Profile Books, 2003)، صفحة ١٤٨.

لمزيد من المعلومات عن التصاريح التجارية في الولايات المتحدة، انظر المقال "The Markets for Sulfur Dioxide Emissions" لكل من Paul L. Joskow وRichard Schmalensee وElizabeth Baily المنشور في American Economist Review، المجلد ٨، العدد ٢ (سبتمبر ١٩٩٨) الصفحات ٦٦٩-٦٨٥. كما تجد البرنامج الصيني مشروحًا في مقال "A Great leap Forward" المنشور في مجلة The Economist عدد ٩ مايو ٢٠٠٢. وللحصول على نموذج منطبق على النطاق العالمي انظر ما كتبه كل من Peter Cramton وSuzi Kerr بعنوان "Tradeable Carbon Permit Auctions"، (working paper, University of Maryland, 1998) على الموقع http://www.market-design.com/files/98wp-tradeable-carbon-permit-auctions.pdf. وكان خبير المزادات Paul Klemperer الذي تحدثنا عنه في الفصل السابع هو من ساعد في تنظيم مزاد لحكومة المملكة المتحدة لتبدأ برنامجها في بيع تصاريح الانبعاثات.

ولكل من يشك في قول إن «رجال الاقتصاد طالما كانوا يحملون على عاتقهم تحليل المشكلات البيئية» سوف يندهش لسماع أن أحد أنصار حماية البيئة الأوائل كان أيضًا أول وأشهر علماء الاقتصاد، ألا وهو Thomas Malthus، الذي نُشرت دراسته عن التضخم السكاني عام ١٧٩٨. "An Essay on the Principle of Population,") London: Murray). والأقل شهرة بنسبة طفيفة هو مُلهم هذا الفصل بأكمله ألا وهو Arthur Pigou، أستاذ علم الاقتصاد بجامعة كامبريدج، الذي طور كتابه البارز The Economics of Welfare طبعة (London: Macmillan, 1920) نظرية التأثيرات الخارجية والحل المتمثل في فرض ضريبة التأثيرات الخارجية. قد يرتاب بعض القراء في ادعائي الذي يفترض أن علماء الاقتصاد لا يهتمون كثيرًا بإجمالي الناتج المحلي. ولكني أنصحهم بمراجعة هذا الاقتباس من كتاب «فيلسوف الاقتصاد» للاقتصادي Steven Landsburg طبعة (New York: Free Press, 1995) الصفحات من ١٣٥-١٣٦،

والذي يعد شرحًا وافيًا لما يؤمن به العديد من علماء الاقتصاد:

> كثيرًا ما يتم الاستشهاد بإجمالي الناتج المحلي كمقياس على صحة وسلامة الاقتصاد بشكل كلي. ومع ذلك، فإن له بعض العيوب الواضحة، فهو يحصي قيمة جميع السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في الاقتصاد، إلا أنه لا يحصي قيمة الوقت الذي يقضيه المرء على الشاطئ ... وثمة عيب آخر يتمثل في إمكانية تحول الناتج المتزايد إلى أمر جيد أو أمر سيئ. فالطفرة التي تشهدها حركة البناء والتعمير التي خلفت آلافًا من المنازل الجميلة الجديدة أمر جيد، في حين أن الطفرة التي تشهدها حركة البناء والتعمير لتعيد بناء آلاف المنازل القديمة التي دمرها الإعصار ما هي إلا إسراع نحو إرجاع الحال إلى ما كان عليه في السابق. وهما الأمران اللذان يحصيهما إجمالي الناتج المحلي بالتساوي.

مصادر إحصائية أخرى:

تتسبب المادة الجسيمية في وفاة الكثيرين في الولايات المتحدة، راجع بحث EPA، Diesel Exhaust in the United States، على موقع http://www.epa.gov/otaq/retrofit/documents/420f03022.pdf.

وتجد الفاتورة الضريبية التي يدفعها قائدو السيارات البريطانيون في مقال D. Newbery بعنوان "Fair and Efficient Pricing and the Finance of Roads" في المجلد ٧ العدد ٣ من Proceedings of the Chartered Institute of Transport 1998، وكذلك في مقال "Road Pricing in a Free Society" لـ G. Roth المنشور في Economic Affairs ديسمبر ١٩٩٨. أما الفاتورة الضريبية التي يدفعها قائدو السيارات الأمريكيون، فسوف تجدها على الوثيقة الخاصة بوزارة النقل والمواصلات الأمريكية على صفحة الإنترنت http://www.fhwa.dot.gov/ohim/2000hfbt.pdf.

تأثير ضريبة الزحام المفروضة في لندن على مستويات الاختناق المروري تتناولها "Congestion Charging Six Months On"، في Transport for London أكتوبر ٢٠٠٣.

هوامش الفصل الخامس

المقالة الكلاسيكية عن الليمون والمعلومات غير المتماثلة مستقاة من بحث George Akrelof بعنوان "The Market for 'lemons': Quality Uncertainty and the

Market Mechanism” المنشور في Quarterly Journal of Economics (أغسطس ١٩٧٠). أما كتاب Akrelof بعنوان An Economic Theorist’s Book of Tales طبعة (Cambridge: Cambridge University Press, 1984)، فيحتوي على العديد من أكثر أبحاثه تشويقًا حتى ذلك التاريخ، ليس بحث الليمون فحسب، بل أيضًا، نظريات اقتصادية عن النظام الطبقي.

جعلني جون كاي أثناء تحاوري معه أدرك أن تفسير وجود المطاعم السيئة كمصائد للسائحين أكثر حنكة مما يبدو. فالسائح يمكنه بالطبع أن يدرك الفرق بين المطاعم باهظة الأسعار والأخرى منخفضة الأسعار، تمامًا مثلما يحدث في سوق السيارات، فالمشترون يمكنهم التفريق بين السيارة الفيراري والسيارة الفورد. ولكن في كلتا الحالتين، لا يمكن للمشترين الذين يجهلون المعلومات تمييز الجيد عن الرديء من الأصناف الواحدة: فمثلًا ثمة شطائر برجر جيدة وأخرى سيئة، والأمر نفسه ينطبق على سيارات الفيراري، فعندما تكون مستعملة، تكون أقرب إلى الليمون.

استقيت الإحصائيات عن إنفاق التأمين الصحي في الدول المختلفة من مقال David M. Cutler بعنوان “A Guide to Health Care Reform” من Journal of Economic Perspectives المجلد ٨ العدد ٣ (١٩٩٤): الصفحات ١٣–٢٩. كما كتب Cutler أيضًا عن استقصاء الرأي عن الرضا عن أنظمة الرعاية الصحية والتي نفذها كل من Karen Donelan، وRobert Blendon، وCathy Schoen، وKaren David، وKatherine Binns من “The Cost of Health System Change: Public Discontent in Five Nations” الواردة في صحيفة Health Affairs المجلد ١٨ العدد ٣: الصفحات ٢٠٦–٢١٦. وكانت الردود هي «إن نظام الرعاية الصحية بشكل عام يعمل جيدًا جدًّا، ولا توجد إلا تغييرات طفيفة ضرورية لكي تجعله يعمل بشكل أفضل» (هذه هي الردود التي اعتبرتها «موافقة»). و«هناك بعض الأشياء الطيبة في نظامنا للرعاية الصحية، ولكن التغييرات الأساسية ضرورية لجعلها أفضل». و«إن نظامنا للرعاية الصحية به الكثير من الأخطاء حتى إننا في حاجة لإعادة بنائه بالكامل».

يمثل موقع منظمة الصحة العالمية على الإنترنت مصدرًا غنيًّا لأنظمة الصحة الأوروبية وهو http://www.euro.who.int/observatory/hits/20020525_1، في حين أن تقرير WTO’s World Health Report 2000 يمدنا بإحصائيات مفصلة عن تكلفة الرعاية الصحية في القطاعين العام والخاص في شتى أرجاء المعمورة.

يحلل تكلفة نظام الرعاية الأمريكي الخاص بدافعي الضرائب كل من: S. Woolhandler وD. Himmelstein في مقال “Paying for national health

insurance — and not getting it” الوارد في صحيفة Health Affairs العدد ٢١ (أغسطس ٢٠٠٢)، الصفحات ٨٨–٩٨، وكذلك التكاليف الإدارية من إصدار Harvard Medical School بعنوان “New England Journal of Medicine Study Shows U.S Health Care Paperwork Cost $294.3 Billion in 1999 Far More Than in Canada” طبعة ٢٠ أغسطس ٢٠٠٣، على الموقع http://www.hms.harvard.edu/news/releases/0820woolhimmel.html. يمدنا مكتب الإحصاء الأمريكي بتغطية لنظام الصحة الأمريكي على الموقع: http://www.census.gov/Press-Release/www/2003/cb03-154.html.

لمعلومات عن المناظرة حول علاج الضمور في مركز الإبصار المسمى macular degeneration، انظر ما توصل إليه المعهد الملكي الوطني للمكفوفين (RNIB) على الموقع http://www.rnib.org.uk/campaign/agemacdegen.htm، وكذلك المعهد الوطني للجودة الصحية (NICE) على الموقع http://www.nice.org.uk/article.asp?a=37590. وفي سبتمبر ٢٠٠٣ نصح معهد (NICE) أخيرًا باستخدام العلاج في ظروف معينة، ولكن الحكومة البريطانية أرجأت تنفيذه. وحتى الآن لم يتم تنفيذه بعد. والمغزى ليس مهاجمة أحكام معينه يصدرها معهد (NICE) وإنما لتوضيح أن طريقته ستئول في النهاية إلى نتائج لا تصب في مصلحة المرضى على الإطلاق. مزيد من المعلومات عن مشرط جاما Leksell Gamma Knife في Honolulu Star Bulletin ٢٥ مايو ٢٠٠١ على الموقع http://starbulletin.com/2001/05/25/news/index.html؛ ومن Steve Goetsch وSan Diego Gamma Knife Center على الموقع http://www.medphysics.wisc.edu/medphys_docs/seminars/goetsch.html؛ ومن Hawaii Business على الموقع http://www.hawaiibusiness.cc/hb72001/default.cfm?articleid=26، ومن BBC Online News، ٨ سبتمبر ١٩٩٨ على الموقع http://news.bbc.co.uk/1/hi/health/166993.stm. يصنع مشرط جاما في شركة Elekta (www.elekta.com).

يصف لنا كل من T. A Massaro وY. Wong نظام الصحة السنغافوري في تقرير Medical savings Accounts: The Singapore Experience, National Centre for Policy Analysis، العدد ٢٠٣ (أبريل ١٩٩٦) على الموقع http://www.ncpa.org/studies/s203/s203.html؛ وكذلك ما كتبه كل من R. Taylor وS.Blair في مقال بعنوان “Financing Health Care: Singapore’s Innovative

Approach" على الموقع /http://rru.worldbank.org/PublicPolicyJournal
.Summary.aspx?id=261

هوامش الفصل السادس

يحلل كل من S. J. Grossman وJ. E. Stiglitz التوازن بين الأسواق الفعالة التي لا تشجع جمع المعلومات، والأسواق غير الفعالة التي تشجعه في المقال "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets" المنشور في American Economic Review المجلد ٧٠، العدد ٣ (يونيو ١٩٨٠)، الصفحات ٣٩٣–٤٠٨. أما التشبيه التمثيلي لعربة التسوق، فهو فكرة David Friedman المستقاة من كتابه Hidden Order طبعة (New York: HarperBusiness, 1995)، صفحة ٩.

إن تشبيه كينز لسوق الأسهم بمسابقة الجمال مقتبس من General Theory of Employment, Interest and Money لـJ. M. Keynes طبعة (London: Macmillan, 1967)، صفحة ١٥٦. أما تفاؤل Irving Fisher الذي في غير محله، فلسوف تجده في كتاب The Stock Market Crash — and After طبعة (New York: Macmillan, 1930.

تروي لنا صحيفة Times القصة المحزنة للسيد Tony Dye في مقال "Dye is cast out but strategy remains" عدد ٣ مارس ٢٠٠٠، انظر أيضًا صحيفة The Guardian مقال "Vindication for Dye as P&D fund wins top spot" عدد ٢٠ يوليو ٢٠٠٠.

أما أكثر الكتب تفاؤلًا، فهو Dow 36.000: The New Strategy for Profiting from the Coming Rise in the Stock Market طبعة (New York: Times Books, 1999) للكاتبين James Glassman وKevin Hassett اللذين دافعا عنه في صحيفة Wall Street Journal عدد ١ أغسطس ٢٠٠٢ في مقال "Dow 36.000 revisited" والمتوفر على الإنترنت على موقع /http://www.aei.org/news/filter.newsID.14128 news_detail.asp، وhttp://www.techcentralstation.com/120504A.html، وستجد التوقع الرامي إلى أن المؤشر Dow سيصل إلى مستوى ٣٦,٠٠٠ نقطة في فترة تتراوح من ٣ إلى ٥ سنوات في صفحة ١٨ من كتاب "Dow 36.000"، انظر أيضًا موقع /http://www.j-bradford-delong.net/movable_type/2005_archives
.000025.html

كيف سيُجري «الاقتصاد الجديد» تحولًا في شئون الحياة؟ أدلى Robert Gordon بآرائه في ذلك الصدد في مقال "Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the past?" المنشور في صحيفة Journal of Economic Perspectives المجلد ٤ العدد ١٤ (خريف ٢٠٠٠)، صفحات ٤٩–٧٤. وستجد رأي Paul David القائل بأن التكنولوجيا الحديثة تحتاج الوقت لكي تُحدث تأثيرًا اقتصاديًّا حقيقيًّا ذائع الصيت في مقال "The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity paradox" في The American Economic Review Papers and Proceedings، مايو ١٩٩٠، صفحات ٣٥٥–٣٦١. وستجد نتائج الرهان الذي خسرته مع John Kay منشورة في صحيفة Financial Times، ٢٩ أكتوبر ١٩٩٩ أو على موقع http://www.johnkay.com/articles/search.php?action=view&doc_id=127&date=&title=&topic=.

وبالرغم من أنني لا أحبذ فكرة تمتع شركات الإنترنت بميزة الأسبقية بشكل عام، إلا أنني أظن أن ثمة استثناءً وحيدًا ألا وهو مواقع دور المزادات التي توفق المشترين مع بائعي كل منتج تتخيله، والتي تتمتع بهذه الميزة؛ فالباعة يبغون الذهاب أينما وجد المشترون، والمشترون يبغون الذهاب أينما وجد البائعون. أما أول موقع جمع بينهم، فلن يتحطم أمام المنافسة بسهولة، حتى وإن كان منافسوه ذوي تقنيات أكثر تفوقًا. فموقع المزادات eBay يتمتع بمكانة بارزة في الولايات المتحدة لذلك السبب فحسب. أما في اليابان، فقد انتقل إليها متأخرًا جدًّا، لهذا تفوق عليه موقع Yahoo لخدمات المزادات. (انظر الحوار مع Meg Whitman الرئيسة التنفيذية لشركة eBay في مجلة Business Week، ٢ أكتوبر ٢٠٠٢).

مصادر إحصائية أخرى:

المعلومات عن سعر السهم في شركة Amazon.com تأتي من موقع خدمة المستثمرين في الشركة، ومعلومات أخرى تأتي من التقرير السنوي للشركة لعام ٢٠٠٣.

الخسائر نتيجة لقرصنة الموسيقى على الإنترنت تأتي من "Rock profits and boogie woogie blues" ٢ مايو ٢٠٠٤، BBC Online News على موقع http://news.bc.co.uk/1/hi/business/3622285.stm.

مزيد من المعلومات عن Robert Shiller متوفرة على صفحته على الإنترنت http://aida.econ.yale.edu/~shiller/.

هوامش الفصل السابع

انظر كتاب Prisoner's Dilemma للكاتب William Poundstone طبعة (New York: Doubleday, 1992) لمعرفة المزيد عن Von Neumann واستخدام نظرية الألعاب في الحرب الباردة. للحصول على تحليل لنماذج لعبة البوكر كتبها كل من Emile Borel، وVon Neumann، وJohn Nash، وLloyd Shapley انظر الفصل الثاني عشر من كتاب Ken Binmore بعنوان Fun and Games طبعة (Lexington: D. C. Health, 1992). وهو Ken Binmore نفسه الذي ترأس فريق تنظيم مزادات الجيل الثالث للهواتف المحمولة في المملكة المتحدة.

مزادات الولايات المتحدة للطيف الترددي مشروحة باستفاضة في مقال John McMillan بعنوان "Selling Spectrum Rights" المنشور في صحيفة Journal of Economic Perspectives المجلد ٨ العدد ٣ (صيف ١٩٩٤) صفحات ١٤٥–١٦٢؛ انظر أيضًا مقال بعنوان "Analysing the Airwaves Auction" لكل من McAfee وMcMillan في Journal of Economic Perspectives المجلد ١٠ العدد ١ (شتاء ١٩٩٦) صفحات ١٥٩–١٧٥. يسوق McMillan أيضًا الدروس المستفادة من فشل المزادات في أستراليا ونيوزيلندا. وستجد نظرية التآمر مشروحة في مجلة The Economist في مقال بعنوان "Economics Brief" ١٧ مايو ١٩٩٧. لا يؤمن كل علماء الاقتصاد بأن ما شهدته المزادات كان نتاج تواطؤ، فربما كان إعادةَ تقييم حقيقية للتراخيص.

جمع فريق تنظيم مزادات المملكة المتحدة مركز ESCRC للتوازن الاجتماعي والتعليم الاقتصادي (ELSE). انظر /http://www.paulklemperer.org و http://else.econ.ucl.ac.uk/research/spectrum.shtml للاطلاع على مزيد من الأبحاث والصحافة المعاصرة. يحتوي كتاب Paul Klemperer بعنوان Auctions: Theory and Practice طبعة (Princeton: Princeton University Press, 2004) وخاصة الفصل السادس على ثروة معرفية عن مزادات الطيف الترددي. ويصف الكتاب (صفحة ١٨٧) توقعًا للمحللين بعوائد المزاد (٢–٥ مليار جنيه إسترليني)، إذ حقق المزاد من خمسة إلى عشرة أضعاف هذا المبلغ. كما يحتوي أيضًا على دفاعه عن المزادات (صفحة ٢٠٧) الذي نشر في مقال "The Wrong Culprit for Telecom Trouble" مجلة Financial Times ٢٦ نوفمبر ٢٠٠٢.

وتجد بحث ويليام فيكري الكلاسيكي عن المزادات بعنوان "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders" الذي نُشر في صحيفة Journal of Finance العدد ١٦ (مارس ١٩٦١) صفحات ٨–٣٧.

وانظر بحث كل من Bulow وKlemperer عن مزايا المزادات مقارنة بأشكال التفاوض الأخرى بعنوان "Auctions vs. Negotiations" المنشور في American Economic Review (مارس ١٩٩٦) صفحات ١٨٠–١٩٤. وهي متاحة أيضًا على الإنترنت على موقع www.paulklemperer.org.

ولا يزال تاريخ مزادات المملكة المتحدة مذكورًا على صفحة http://www.ofcom.org.uk/static/archive/spectrumauctions/3gindex.htm.

هوامش الفصل الثامن

مستويات فساد دولة الكاميرون تلقي عليها الضوء منظمة الشفافية الدولية على الموقع www.transparency.org

تأتي مقولة Robert Lucas الخالدة عن أهمية النمو الاقتصادي من "On the Mechanics of Economic Development" في صحيفة Journal of Monetary Economics (١٩٩٨).

لا تزال شرعية العملية الانتخابية في الكاميرون مثيرة للجدل. فطنت أثناء حديثي مع سام أن الرئيس «بيا» فاز في الانتخابات الرئاسية عام ١٩٩٧ بنسبة ٩٣٪، والتي قاطعتها المعارضة. وفي أكتوبر عام ٢٠٠٤ بعد زيارتي للكاميرون، فاز الرئيس «بيا» بفترة رئاسية أخرى بنجاح في الانتخابات بنسبة ٧٥٪ التي اعتبرها العديد من المراقبين الخارجيين عادلة نوعًا ما (انظر http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/3746686.stm). أما المراسلون الصحفيون التابعون لهيئة الإذاعة البريطانية، فقد ارتابوا في الأمر؛ إذ توصلوا إلى أن العديد من الناس لم يعوا بوجود الانتخابات، أو لم يدلوا بأصواتهم لأنهم شعروا أنها بلا طائل. نشرت هيئة الإذاعة البريطانية معلومات مختصرة عن عملية الاقتراع مع أن مراسليها قاموا بإضراب. وبلغ عدد المصوتين المسجلين أربعة ملايين فقط في حين أن جمهور المنتخبين فوق السن القانونية يصل إلى ثمانية ملايين. http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/3732512.stm. وكونت نظرتي التشاؤمية عن ديمقراطية الكاميرون بعد حديثي مع المواطنين الكاميرونيين ممن تجدهم، مثل سام، موقنين أن نتائج الانتخابات مزيفة.

للاطلاع على تفسير نظريات Mancur Olson انظر كتابه Power and Prosperity طبعة (New York: Basic Books, 2000). يقيس البنك الدولي الروتين كل عام في تقارير "Doing Business" على موقع http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/.

كل ما تريد معرفته عن السدود في نيبال في مقال Elinor Ostrom بعنوان "Incentives, Rules of the Game, and Development" المنشور في (Annual Bank conference of Development Economics, World Bank, May 1995). تعيش نيبال الآن حالة من الحرب الأهلية، وثمة أسباب أخرى لموظفي الحكومة تمنعهم من مغادرة كاتاماندو. ومع ذلك، وأثناء وقت دراسة Ostrom، كان الضجر فضلًا عن الخطر هو ما يثبط همتهم.

أعطاني Alan Gelb من البنك الدولي عددًا من المقارنات الشيقة لأوضح بها مدى ضآلة الأنظمة الاقتصادية الأفريقية.

مصادر إحصائية أخرى:

الاستثمار الأجنبي الذي تحصل عليه كوريا الجنوبية يأتي من مقال Bohn-Young Koo بعنوان "New Forms of Foreign Direct Investment in Korea"، (working paper no. Korean Development Institute, June 1982)، صفحات ٨٢–١٠٢.

القيود التجارية الكاميرونية حصلت عليها من World development Indicators 2001 http://www.worldbank.org/data/wdi2001/pdfs/tab6_6.pdf.

هوامش الفصل التاسع

كانت كل من العولمة والتجارة مادة لبعض الكتب القيمة في السنوات الأخيرة، الأفكار والإحصائيات في هذا الفصل مأخوذة من كتاب Martin Wolf بعنوان Why Globalization Works طبعة (New Haven: Yale University Press, 2004)، وOpen World لكاتبه Philippe Legrain طبعة (London: Abacus, 2002)، وFree Trade Under Fire لـDouglas Irwin، وكتاب Jagdish Bhagwati بعنوان Free Trade Today طبعة (Princeton: Princeton University Press, 2002). ويحوي كتاب Hidden Order لـDavid Friedman طبعة (New York: Harpercollins, 1996, 65–77) فصلًا ممتازًا عن نظرية التجارة.

مناقشة E. O Wilson عن التجانس الثقافي مأخوذة من عرضه الرائع عن الميزة المقارنة. انظر كتابه Consilience — The Unity of Knowledge طبعة (London: Abacus, 2003) صفحة ٣٠٤. البحث الأصلي الذي يثبت أن الضريبة على الواردات ما هي إلا ضريبة على الصادرات عنوانه "The Symmetry Between Import and

"Export Taxes لـAbba P. Lerner المنشور في Economica المجلد ٣ (أغسطس ١٩٣٦)، صفحات ٣٠٦-٣١٣.

سأدع الحديث عن الهجرة، وتدفق رأس المال، ونقل التقنيات إذ يمكنك الحصول على مزيد من المعلومات في ذلك الشأن من كتاب Why Globalization Works لكاتبه Martin Wolf أو من خطاب Stanley Fischer بعنوان "Globalization and its challenges" على صفحة الإنترنت http://www.iie.com/fischer/pdf/fischer011903.pdf (الموجه إلى American Economic Association، ٣ يناير ٢٠٠٣).

أما رأي Vandana Shiva عن التمييز العنصري البيئي، فمأخوذ من مقال بعنوان "On the edge: living with Global Capitalism" للكاتبين Will Hutton وAnthony Giddens المذكور في Open World لـPhilippe Legrain طبعة (London: Abacus, 2002).

الإحصائيات عن نزاهة الاستثمار الأمريكي خارج الولايات المتحدة مستقاة من مكتب التعداد الأمريكي ومن كل من R. Repetto وJ. Albrecht، المذكورين كليهما في Open World لـLegrain. الشكل رقم ٦ مأخوذ من مقال D. Wheeler بعنوان "Racing to the Bottom: Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries" الذي نشر في صحيفة Journal of Environmental and Development المجلد ١٠، العدد ٣ صفحات ٢٢٥-٢٤٥، الذي ذكر في مقال كتبه Dasgupta وآخرون بعنوان "Confronting the Environmental Kuznets Curve" في صحيفة Journal of Economic Perspectives المجلد ١٦ العدد ١ (شتاء ٢٠٠١) صفحات ١٤٧-١٦٨.

لمزيد من المعلومات عن الإعانات المقدمة للمزارعين، انظر ما كتبه Martin Woolf في مقال بعنوان "Weeding Out Subsidies" منشور في صحيفة Financial Times، عدد ٥ نوفمبر ٢٠٠٢؛ وكذلك كتاب Free Trade Fire لـDouglas Irwin صفحات ٦١-٦٢.

يسرد Jonah Pretti قصته في مقال بعنوان "My Nike Media Adventure" في The Nation، عدد ٢٢ مارس ٢٠٠١ على موقع http://www.thenation.com/doc.mhtml?i=20010409&s=peretti. مثال جبل الدخان مأخوذ من Paul Krugman في مقاله "In Praise of Cheap Labor" في مجلة Slate عدد الخميس ٢٠ مارس ١٩٩٧ على موقع http://web.mit.edu/krugman/www/smokey.html. المعلومات عن مقالب القمامة مأخوذة من مجلة The Economist عدد ١٣ يوليو ٢٠٠٠. يشرح William Greider تأييده للقوانين التي تسنها مدينة نيويورك على الملابس

المستوردة في مقال "No to Global Sweatshops" المنشور في The Nation عدد ١٩ أبريل ٢٠٠١، وموقعها http://www.thenation.com/doc.mhtml?i=20010507&s=greider. لكل من Douglas Irwin وPhilippe Legrain مناقشات بناءة تدعم الرأي القائل إن الشركات متعددة الجنسيات تدفع أجورًا أعلى، وتوفر ظروف عمل أفضل من الشركات المحلية.

يفسر لنا الاقتصاد السياسي للقيود التجارية الاستقرار الذي تتمتع به بلاد مثل عائلة توكوجاوا في اليابان، والذي أودعته Janet E. Hunter في كتابها The Emergence of Modern Japan طبعة (London: Longman, 1989) صفحات ٤–٧؛ وشرحه بالكامل Douglas Irwin في كتابه Free Trade Under Fire، الفصل الخامس.

تناولت هيئة الإذاعة البريطانية تغطية شاملة لمصير مزارعي البن الفقراء: http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1493104.stm، ("Coffee Farmers switch to drugs") ١٥ أغسطس ٢٠٠١، http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1333204.stm، ("Coffee Farmers Face Destitution") ١٦ مايو ٢٠٠١، http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1488758.stm، ("The Cappuccino Trail") ١٦ أغسطس ٢٠٠١، http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1608356.stm، ("Coffee Cartel Shuts Up Shop")، ١٩ أكتوبر ٢٠٠١.

مصادر إحصائية أخرى:

خلق الوظائف والقضاء عليها في الولايات المتحدة مأخوذ من إحصائيات مكتب العمل، ٢٠٠٤.

لمعلومات عن دوق ويستمينيسر والزراعة راجع مقال "Oxfam calls for EU reform" على صفحة الإنترنت http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk_politics/4374655.stm، من BBC Online News، ٢٣ مارس ٢٠٠٥.

تقديرات متعددة لفوائد التجارة الخارجية مُجمعة من كتاب Free Trade Under Fire، الصفحات من ٣٠–٤٨.

لمزيد من المعلومات عن القيود التجارية من World Development Indicators 2001، صفحة ٣٣٦. http://www.worldbank.org/data/wdi2001/pdfs/tab6_6.pdf.

إحصائيات تجارية أخرى مستقاة من World Trade overview 2000، منظمة التجارة العالمية ٢٠٠١.

هوامش الفصل العاشر

جميع تأثيرات «القفزة العظيمة للأمام» للزعيم «ماو» ناقشها J. M. Roberts في كتاب Penguin History of the World طبعة (London: Penguin, 1995)، صفحة ١٠١٣، وأيضًا كتاب Jonathan Glover بعنوان Humanity: A Moral History of the 20th Century طبعة (New Haven: Yale University Press, 1999).

يسرد John Kay قصة تجربة «خروتشوف» العظيمة في كتابه The Truth about Markets طبعة (London: Allen Lane, Penguin Press, 2003)، صفحة ٨٨.

المناظرة في صحيفة Journal of Economic Perspectives المجلد ٨ العدد ٢ (ربيع ١٩٩٤) تعد تحليلًا رائعًا لإصلاحات «دينج» في الثمانينيات، والتي تضم مقالة لـDwight Perkins بعنوان "Completing China's move to the market"، وثانية لـShahid Yusuf بعنوان "China's Macroeconomic performance and management during transition"، وثالثة لكل من Gary Jefferson وThomas Rawski بعنوان "Enterprise reform in Chinese industry". لمزيد من المصادر القيمة راجع كتاب Barry Naughton بعنوان Growing Out of the Plan طبعة (Cambridge: Cambridge University Press, 1995)، والمقال بعنوان "Rural reforms and agricultural growth in China" لكاتبه Justin Yifu Lin الذي نشر في American Economic Review المجلد ٨٢ العدد ١ (مارس ١٩٩٢)، ومقال Robert F. Dernberger بعنوان: "The People's Republic of China at 50: The Economy" المنشور في The People's Republic of China After 50 Years. Richard Louis Edmonds (New York: Oxford University Press, 1999).

مزيد مما كتب مؤخرًا عن الصين يأتي من مقال Martin Wolf بعنوان "Asia's Awakening" المنشور في صحيفة Financial Times ٢١ سبتمبر ٢٠٠٣، ومن مقال كل من David Hale وLyric Hughes Hale بعنوان "China takes off" في صحيفة Foreign Affairs المجلد ٨٦ العدد ٦ (نوفمبر/ديسمبر ٢٠٠٣).

إدانة Jagdish Bhagwati لسياسة الاقتصاد الهندي مأخوذة من مقال "Review of Sachs-Varshney-Bajpai and Lal" المنشور في Times Literary Supplement، يناير ٢٠٠٠. والمتاح على موقع http://www.columbia.edu/~jb38/TLS_SV.pdf.

يشير Charles Wheelan في كتابه «الاقتصاد عاريًا» طبعة (New York: W.W. Norton, 2002) إلى إمكانية الشفاء من الجذام بثمن زجاجة جعة.

لقراءة ما قيل في حق الزعيم «ماو» راجع ما كتب Richard McGregor في مقاله "Mao and Forever" المنشور في Financial Times Magazine ١٤ أغسطس ٢٠٠٤ . تكتب Lucy Ash عن ظروف العمل الشاقة في مقال "Inside China's Sweatshops"، من BBC Online News، و"From Our Own Correspondent" ٢٠ يوليه ٢٠٠٢، http://news.bbc.co.uk/1/hi/programmes/from_our_own_correspondent/2139401.stm. ما فعله Yang Li مذكور في مقال "Migrant workers shun long hours and low pay" لـAlexandra Harney، الوارد في صحيفة Financial Times ٢ نوفمبر ٢٠٠٤.

مصادر إحصائية أخرى:

إحصائيات عن معدلات النمو الصيني وحجم الاقتصاد مقارنة بالأنظمة الاقتصادية الأخرى مثل اقتصاد الكاميرون وبلجيكا تجده في World Development Indicators 2002.

إحصائيات عن تحول اقتصاد كوريا الجنوبية مأخوذة من المقال بعنوان "Institutions of the New Private Sector" لـAnne krueger، الوارد في كتاب The Emergence of Market Economies in Eastern Europe للكاتبين Christopher Clague وGordon Rausser طبعة (Cambridge, MA: Blackwell, 1992) والمذكور أيضًا في كتاب Mancur Olson بعنوان Power and Prosperity طبعة (New York: Basic Books, 2003).

الكتاب في عيون قرائه

«ينتمي المخبر الاقتصادي إلى فئة نادرة من الكتب، فهو كتاب في الاقتصاد ومع ذلك فإنه سيسحر من يقرؤه، وهو مكتوب بحِرَفية ومُصاغ بمهارة. إنه يقدم الاقتصاد بطريقة جذابة ومثيرة، وينبغي أن يقرأه كل المسئولين المنتخبين، وكل مديري الشركات، وكل طلبة الجامعة.»

ستيفين ليفيت، مؤلف كتاب Freakonomics: A Rogue Economist Explores The Hidden Side of Everything

«يكتب هارفورد بأسلوب بديع، وهو من رواد الفكر الاقتصادي في جيله. جعلني كتابه أفطن إلى السبب وراء وجود مقهى ستاربكس عند ناصية كل شارع، وإلى ما يحتاج المغني البريطاني بوب جيلدوف لتعلمه من أجل تقديم المساعدات المخصصة للتنمية بالطريقة المثلى، وإلى كيفية تفادي الوقوع ضحية للخداع في المزادات. إن قراءة «المخبر الاقتصادي» تشبه قضاء يومك العادي مرتديًا نظارة بأشعة إكس تجعلك ترى ما لم تكن تراه من قبل.»

ديفيد بودانيس، مؤلف كتاب $E = MC^2$ وكتاب Electric Universe

«إذا كنت في حاجة لأن تقتنع بالطبيعة الشيقة لعلم الاقتصاد، فاقرأ هذا الكتاب لتيم هارفورد الذي جمع فيه بين الفهم العميق والأسلوب الطريف مستخدمًا أمثلة مثيرة واحدًا تلو الآخر. يوضح «المخبر الاقتصادي» كيف أن المنطق الاقتصادي يمكن أن يساعدنا في فهم العالم من حولنا. وعلى الرغم من كونه في أغلب الأحيان مضجرًا ومقتصرًا في فهمه على فئات معينة دون سواها، فإن هارفورد قدمه بكل البساطة والوضوح. إنه حقًّا كتاب مبهر.»

جاجديش باجواتي، مؤلف كتاب In Defense of Globalization

«الأفكار الأساسية والقوية لعلم الاقتصاد التي عرضها هارفورد بذكاء بالغ في هذا الكتاب الممتع تستطيع – إذا ما وضعت في يد الشخص المناسب – أن تضيء لنا كل جانب من جوانب العالم الذي نحيا فيه.»

مارتن وولف، مساعد رئيس تحرير صحيفة فاينانشال تايمز، وكبير المعلقين الاقتصاديين بها ومؤلف كتاب Why Globalization Works

http://www.kalematarabia.com

٢٧٢ صفحة

